

НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

# Управленец

## Upravlenets

ЭКОНОМИКА • СОЦИОЛОГИЯ • УПРАВЛЕНИЕ И БЕЗОПАСНОСТЬ ОБЩЕСТВА, БИЗНЕСА И ЧЕЛОВЕКА

**№ 3(49)**

май–июнь 2014

ТЕМА НОМЕРА

Формирование инвестиционного климата в России

THE ISSUE SUBJECT

Forming Investment Climate in Russia



## Главный редактор

### Фёдоров Михаил Васильевич

Ректор Уральского государственного экономического университета, председатель Комитета по конкурентоспособности и инновациям Союза промышленников и предпринимателей (работодателей) Свердловской области, заместитель председателя координационного совета Ассоциации «Евразийский экономический клуб ученых», доктор экономических наук, доктор геолого-минералогических наук, профессор

## Заместитель главного редактора

### Иваницкий Виктор Павлович

Главный советник при ректорате, директор института финансов Уральского государственного экономического университета, председатель Свердловского областного отделения Вольного экономического общества, доктор экономических наук, профессор, академик МАН ВШ, заслуженный экономист Республики Бурятия, заслуженный работник образования Монголии, заслуженный финансист Монголии

## Редакционная коллегия

### Березкин Юрий Михайлович

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов Байкальского государственного университета экономики и права (Иркутск)

### Болдырева Наталья Брониславовна

Доктор экономических наук, доцент, профессор Тюменского государственного университета (Тюмень)

### Бочко Владимир Степанович

Доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научным вопросам Института экономики УрО РАН (Екатеринбург)

### Воронин Борис Александрович

Доктор юридических наук, профессор, проректор по научной работе и инновациям, заведующий кафедрой управления и права Уральского государственного аграрного университета (Екатеринбург)

### Дятел Евгений Петрович

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и экономической политики Высшей школы экономики и менеджмента Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (Екатеринбург)

### Заборова Елена Николаевна

Доктор социологических наук, профессор Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (Екатеринбург)

### Карх Дмитрий Андреевич

Доктор экономических наук, проректор по научной работе, профессор кафедры коммерции, логистики и экономики торговли Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

### Каточков Виктор Михайлович

Доктор экономических наук, профессор, проректор по международной деятельности Южно-Уральского государственного университета (национально-исследовательского университета) (Челябинск)

### Кулапов Михаил Николаевич

Доктор экономических наук, профессор, руководитель научной школы «Теории и технологий управления» Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (Москва)

### Лукьянов Сергей Александрович

Доктор экономических наук, заведующий кафедрой международной экономики Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (Екатеринбург)

### Мельникова Елена Ивановна

Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры оценки бизнеса и конкурентоспособности Южно-Уральского государственного университета (национального исследовательского университета) (Челябинск)

### Миллер Александр Емельянович

Доктор экономических наук, профессор, заместитель по научной работе декана экономического факультета; заведующий кафедрой экономики, налогов и налогообложения Омского государственного университета (Омск)

### Митин Александр Николаевич

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теории и практики управления Уральской государственной юридической академии (Екатеринбург)

### Нижегородцев Роберт Михайлович

Доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией Института проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН (Москва)

### Одегов Юрий Геннадьевич

Доктор экономических наук, профессор, руководитель научной школы «Управления человеческими ресурсами» Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (Москва)

### Пешина Эвелина Вячеславовна

Доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой государственных и муниципальных финансов Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

### Романов Алексей Николаевич

Кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой публичного права Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

### Самаруха Виктор Иванович

Доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией региональной экономики и финансов Байкальского государственного университета экономики и права (Иркутск)

## Члены международного совета

### Изольде Браде

PhD, ведущий исследователь Лейпцигского института региональной географии (Германия)

### Итало Тревизан

PhD, профессор университета Тренто (Италия)

### Марин Варбанов Маринов

PhD, менеджер образовательной группы по транспорту и логистике Университета Ньюкастл (Великобритания)

### Нугербеков Серик Нугербекович

Доктор экономических наук, депутат Сената Парламента Республики Казахстан (Казахстан)

### Сергей Филиппов

PhD, доцент Делфтского технологического университета (Нидерланды)

### Сун Яоу

PhD, профессор Хейлундзянского университета науки и технологий (Китай)

### Тадеуш Валлас

Доктор наук, профессор, декан факультета политологии и журналистики Университета Адама Мицкевича (Польша)

---

Журнал включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, редакции 2011 года.

СОДЕРЖАНИЕ	CONTENTS
<b>ТЕМА НОМЕРА</b> <b>ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РОССИИ</b>	<b>THE ISSUE SUBJECT</b> <b>FORMING INVESTMENT CLIMATE IN RUSSIA</b>
<i>Смородина Е.А.</i> <b>Развитие научных концепций о сущности и функциях налогов</b>	<i>Yelena A. Smorodina</i> <b>4 The Evolution of Scientific Concepts of the Essence and Functions of Taxes</b>
<i>Фальченко О.Д.</i> <b>Исследование зависимости экономики России от прямых инвестиций ТНК на основе эконометрических моделей</b>	<i>Oksana D. Falchenko</i> <b>12 Studying the Relations between Russia's Economy and Direct Investments of Transnational Corporations Based on Econometric Models</b>
<i>Швайгерт Д.В.</i> <b>Проблемы доступа малого и среднего бизнеса к рынку капитала и возможные пути их решения</b>	<i>Dmitry V. Shvaygert</i> <b>19 The Problems of Accessing the Capital Market for Small and Medium-Sized Businesses and Their Possible Solutions</b>
<b>ЭКОНОМИКА – МЕНЕДЖМЕНТ – МАРКЕТИНГ</b>	<b>ECONOMICS – MANAGEMENT – MARKETING</b>
<i>Масилова М.Г., Богдан Н.Н.</i> <b>Социальная ориентированность как составляющая управленческой компетентности руководителя</b>	<i>Marina G. Masilova, Nadezhda N. Bogdan</i> <b>24 Social Orientation as a Component of a Leader's Managerial Competence</b>
<i>Гусева Н.М.</i> <b>Оценка эффективности расходования общественных средств в сфере культуры</b>	<i>Natalia M. Guseva</i> <b>30 Evaluation of the Efficiency of Government Expenditure on Culture</b>
<i>Николаева Т.И., Карх Д.А.</i> <b>Мелкооптовая торговля в формате самообслуживания и ее возможности на российском потребительском рынке</b>	<i>Tamara I. Nikolaeva, Dmitry A. Karkh</i> <b>38 Small-Scale Trade in the Form of Self-Service and Its Prospects in the Russian Consumer Market</b>
<i>Евдакова Л.Н., Воробьев А.В.</i> <b>Методологические основы экономической оценки использования отходов в производстве</b>	<i>Liliya N. Yevdakova, Aleksey V. Vorobyev</i> <b>42 Methodological Basis for Economic Evaluation of Waste Utilization in Production</b>
<b>ПРИКЛАДНОЙ МЕНЕДЖМЕНТ</b>	<b>APPLIED MANAGEMENT</b>
<i>Миллер А.Е., Нургазин Е.О.</i> <b>Предпринимательские решения в условиях шестого технологического уклада</b>	<i>Aleksandr Ye. Miller, Eran O. Nurgazin</i> <b>46 Entrepreneurial Decisions under the Sixth Technological Mode</b>
<i>Мельников Ю.Б., Евдокимова Д.А., Дергачев Е.А., Успенский Д.А., Огородов М.С.</i> <b>Стратегии построения модели</b>	<i>Yury B. Melnikov, Darya A. Yevdokimova, Yevgeny A. Dergachev, Dmitry A. Uspensky, Maksim S. Ogorodov</i> <b>52 The Strategies of Model-Making</b>
<b>ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – ПРАВО – БЕЗОПАСНОСТЬ</b>	<b>BUSINESS – LAW – SECURITY</b>
<i>Зорина Н.А., Митрофанов С.С.</i> <b>Проблемы развития добровольной саморегулируемой деятельности в РФ</b>	<i>Natalya A. Zorina, Sergey S. Mitrofanov</i> <b>57 Problems of Development of Voluntary Self-Regulatory Activity in the Russian Federation</b>
<i>Донскова Л.А.</i> <b>Пищевые добавки в мясной индустрии: идентификация опасностей и скрининговый анализ риска</b>	<i>Lyudmila A. Donskova</i> <b>62 Food Additives in the Meat Industry: Identification of Hazards and Screening Risk Analysis</b>
<i>Пономарев А.В.</i> <b>Риск в представлении сотрудников федеральной противопожарной службы</b>	<i>Aleksandr V. Ponomarev</i> <b>68 Risk as Realized by Employees of the Federal Fire-Fighting Service</b>
<b>СТАТИСТИКА – АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОБЗОРЫ – ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ</b>	<b>STATISTICS – ANALYTICAL REVIEWS – EXPERT COMMENTARY</b>
<i>Мальцев А.А.</i> <b>Новый этап участия России в международной торговой системе: первые итоги (рецензия)</b>	<i>Andrey A. Maltsev</i> <b>74 The New Stage of Russia's Participation in the International Trade System: First Results (Book Review)</b>

Учредитель



**УРАЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Научное издание «УПРАВЛЕНЕЦ»

Свидетельство о регистрации средств массовой информации Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)  
ПИ № ФС77-49744 от 15 мая 2012 г.

Верстка, препресс:

Баусова Ю.С.

Информация на английском языке:

Белоусова Е.А., Баусова Ю.С.

Корректурa:

Матвеева Л.В.

Подписано в печать: 27.06.2014  
Формат 60 × 84/8. Уч.-изд. л. 8,25.  
Усл. печ. л. 9,30. Тираж 250 экз.

Отпечатано в типографии

«Форт Диалог-Исеть»:

г. Екатеринбург, ул. Монтерская, 3,

Тел.: (343) 228-02-32

Подписка по каталогу

Агентства «Роспечать»:

подписной индекс 37263

Цена свободная



▶ **СМОРОДИНА Елена Анатольевна**

Кандидат экономических наук,  
доцент кафедры государственных  
и муниципальных финансов

Уральский государственный  
экономический университет  
620144, РФ, г. Екатеринбург,  
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45  
Тел.: (343) 251-96-47  
E-mail: smorodina\_e@mail.ru

#### Ключевые слова

НАЛОГИ

НАЛОГОВЫЕ ТЕОРИИ

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ НАЛОГОВ

ФУНКЦИИ НАЛОГОВ

#### Аннотация

В настоящее время исследование экономической сущности и функций налогов составляет предмет научных дискуссий, что обуславливает актуальность выбранной темы. Эволюция научных взглядов на сущность налогов и их функции уже рассматривалась автором публикации. В статье проведена систематизация взглядов ученых на сущность и функции налогов и выражена авторская позиция по данному вопросу.

#### JEL classification

H20, H30

## Развитие научных концепций о сущности и функциях налогов

Налоги – сложная и многофункциональная стоимостная экономическая категория, прошедшая длительный исторический путь становления, как в теории, так и на практике. Налоги как способ изъятия и перераспределения доходов возникли вместе с государством. К. Маркс сумел очень точно выразить генетическую связь налогов с государством: «В налогах воплощено экономически выраженное существование государства» [5. С. 308]. В свое время Пьер Жозеф Прудон (французский общественный деятель, основоположник анархизма) заметил, что «в сущности, вопрос о налоге есть вопрос о государстве» [1. С. 34]. Следовательно, с одной стороны, государство не может существовать без взимания налогов; с другой стороны, налоги – это органическая часть государства. Там, где существует государство, существуют и налоги, а их сущность обусловлена назначением и функциями первого.

Налоги являются одним из основных понятий финансовой науки. Поскольку на практике реальный процесс налогообложения осуществляется государством, то он зависит от степени развития его демократических форм. Поэтому финансовая наука исследовала экономическую природу налога в рамках учения о государстве.

Развитие учения о государстве открывало новые возможности для выяснения природы налога. В последней четверти XIX – начале XX века финансовая наука стала самостоятельной наукой. В свою очередь это позволило на более высоком научном уровне обосновать экономическую природу налогов.

Учитывая вышеизложенное, проанализируем эволюцию представлений о природе налога под влиянием развития учения о государстве на основании анализа исследований по данному вопросу работ А. Смита, Д. Рикардо, Э. Селигмана, Н.Н. Тургенева.

Генезис категории «налог» рассматривается также в современных рабо-

тах и публикациях В.М. Пушкаревой, Д.Г. Черника, А.В. Брызгалина, М.В. Романовского, О.В. Врублевской и др. [20].

По мнению В.М. Пушкаревой, в развитии взглядов на роль государства можно выделить два направления, которые четко прослеживаются.

Первое – тезис А. Смита о непроизводительном характере государственных услуг, который не только отделял финансовое хозяйство государства от народного (совокупность и взаимодействие частных), но и противопоставлял их. Налог в этой концепции не связан с удовлетворением экономических потребностей общества, так как обслуживает непроизводительные расходы государства.

Второе направление связано с выработкой взглядов на хозяйственную деятельность государства как составную часть народнохозяйственной, как потребность экономического и социального развития, как его фактор. Во взглядах на налог происходит поворот к пониманию его как осознанной необходимости [16. С. 56].

В истории развития научных представлений о налогообложении существовали общие и частные теории налогов. Данные теории достаточно подробно исследованы в литературе [6. С. 32–43; 8. С. 9–17; 16. С. 56–73]. По нашему мнению, существующие теории налогов показывают, как различные воззрения ученых на налоги выстраиваются в логическую систему, отражая прогресс научной мысли и приобретая характер научно обоснованных налоговых концепций. Проанализируем некоторые из них, являющихся ключевыми для понимания экономической природы и сущности налогов.

История налогов показывает нам двоякое происхождение налога: «...во-первых, налог, возникший из контрибуции и дани, это – преимущественно налог на побежденных, иностранцев или просто на угнетенные классы, которые нередко принадлежали к другой

## The Evolution of Scientific Concepts of the Essence and Functions of Taxes

национальности, чем господствующие классы, – налог феодального общества. Второй тип налога, возникший после появления постоянного войска, носит совершенно иной характер, он устанавливается после долгих переговоров с участием различных представительных учреждений, парламентов и т. д. – налог буржуазного общества» [3. С. 17].

Налог в буржуазном обществе стал взиматься абсолютно со всех классов. Кроме того, первоначально налоги назывались «помощь» и носили временный характер, позднее они стали выступать формой государственных доходов. Однако на первоначальном этапе общество оказалось не готовым принять налоги, что приводило к уклонению от их уплаты. Поэтому встала необходимость теоретического обоснования налогов.

Постепенно общество примирилось с налогами, и начали появляться первые налоговые теории, которые давали определение налога и его обоснование.

Основоположителем теоретического осмысления налогов является английский экономист Уильям Петти (1623–1687 гг.). Главный его труд – «Трактат о налогах и сборах» (1662 г.), в котором он рассмотрел виды государственных расходов и раскрыл причины, приводящие к их увеличению. Интересными представляются его рассуждения о том, как ослабить недовольства налогоплательщиков. Он писал, что как бы ни был велик налог, но, если он ложится пропорционально на всех, никто не теряет из-за него какого-либо богатства [14].

Позднее появляются теория выгоды, обмена, атомистическая теория, исходящие из частноправового взгляда на государство.

Атомистическая теория возникла в эпоху просвещения в XVII–XVIII веках во Франции. Вобан (1707 г.) и особенно Монтескье (1748 г.) рассматривали налог как плату, вносимую каждым гражданином за охрану его личной и общественной безопасности, за защиту государства и другие услуги.

В основе этих определений налога лежало представление о договорном происхождении государства. В действительности никакой определенной связи между уплатой налогов и получаемыми от государства выгодами нет. Во-первых, здесь нет той добровольности и того свободного соглашения, которые имеют место во всякой купле-продаже, так что уплата налога ничем не похожа на уплату денег за купленный на рынке товар. Налоги собираются не на основании соглашения, а в силу принудительной власти государства. При этом нельзя установить какого-бы то ни было равенства между суммой налога, уплачиваемой лицом, и той пользой, какую оно получает от деятельности государства. Во-вторых, услуги государства так неопределены по отношению к отдельным лицам, что они никак не могут получить выражения меновой ценности. Поэтому определить выгоды, оценить услуги, доставляемые государством индивидууму, крайне трудно [15. С. 34].

Более высокий научный уровень предложила классическая теория, основными представителями которой стали А. Смит, Д. Рикардо и их последователи. В своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» Адам Смит (1723–1790 гг.) первым исследовал экономическую природу налогов, хотя его взгляды на налог пока еще не были сгруппированы в определенную систему. В трактовке налога А. Смит стоял на позициях теории обмена, эквивалента. Он утверждал, что налог – это бремя, накладываемое государством в форме закона, регулирующего его размер и порядок уплаты. Право государства взимать налоги и обязанность населения их платить вытекают из самой сути существования государства и его учреждений в интересах всего общества и отдельных лиц. Налоги рассматриваются как один из видов

► **Yelena A. SMORODINA**  
*Cand. Sc. (Ec.), Associate-Prof. of State and Municipal Finances Dept.*

**Urals State University of Economics**  
**620144, RF, Yekaterinburg,**  
**8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45**  
**Phone: (343) 251-96-47**  
**E-mail: smorodina\_e@mail.ru**

### Key words

TAXES  
TAX THEORIES  
ESSENCE OF FINANCE  
ECONOMIC ESSENCE OF TAXES  
FUNCTIONS OF TAXES

### Summary

Nowadays examining the economic essence and functions of taxes is subject to scientific debate that justifies the importance of the topic. The evolution of scientific views on the nature and functions of taxes have already been analysed by the author. The article systematizes the views of scientists on the essence and functions of taxes and delivers the author's position on this issue.

### JEL classification

**H20, H30**

государственных доходов, призванных покрывать затраты на содержание правительства. Главная заслуга А. Смита заключается в том, что он выработал фундаментальные принципы налогообложения: равенства и справедливости, удобства, определенности и экономичности; утверждал, что налоги признак не рабства, а свободы [19. С. 603].

Впервые экономическая сущность налогов была исследована в работах Давида Рикардо (1772–1823 гг.), последователя А. Смита. «Налоги, – писал он, – составляют ту долю продукта и труда страны, которая поступает в распоряжение правительства, они всегда уплачиваются, в конечном счете, из капитала или из дохода страны» [17. С. 100].

По мере развития учения о правовом государстве меняются и научные представления в финансовой науке, приводящие ее к идее принудительного характера налога.

Одна из первых теорий, содержащих идею принудительного характера налога, – теория жертвы. Ее представителями были физиократы: Н. Канар (1801 г.), Б.Г. Мильгаузен, Ж. Симонд де Сисмонди, Д.С. Миль. Б.Г. Мильгаузен говорил, что «податями и налогами в тесном смысле слова называются те пожертвования, которые подданные дают государству. Он считает, что эти «пожертвования» объективны, так как «выступают из самого понятия о государстве, из идеи об отношении верховной власти к членам его» (цит. по: [16. С. 65]). Он также обращает внимание, что принудительный характер государства и обуславливает природу налога как жертвы. На позициях теории жертвы стоял и известный немецкий экономист К. Зеберг.

Определенный вклад в теорию налогов сделали ученые-экономисты России. Еще в первой русской монографии в области финансов «Опыт теории налогов» (1818 г.) Н.Н. Тургенев отмечал: «Налоги суть средства к достижению цели общества или государства, т.е. той цели, которую люди себе предполагают при соединении своем в общество, или при составлении государств. На сем основывается, и право правительства требовать податей от народа» [23. С. 11]. Исследуя природу налогов, он также считал их «пожертвованиями на общую пользу». Таким образом, Н.Н. Тургенев стоял на позициях жертвы. Русский экономист Я. Тарагулов также был сторонником данной теории.

Появление теории коллективных потребностей в последней четверти XIX – начала XX века было определено ростом государственных расходов и в связи с этим увеличением налогового бремени.

Все известные финансовые школы: немецкая, итальянская, австрийская, американская рассматривали налог как определенный эквивалент за оказываемые государством коллективные услуги.

Представителями немецкой школы Л. Штейном, А. Шеффле рассматривалась идея признания за государством его экономических функций.

Итальянская финансовая школа развивает взгляды на природу государства и его экономическую роль. Ф. Нитти определяет государство как естественную форму социальной кооперации, и для человека невозможно никакое развитие без этой первоначальной и наиболее важной формы кооперации.

В соответствии со своими взглядами на экономическую роль государства Ф. Нитти дает определение налога. Налог, по Нитти, «есть та часть богатства, которую граждане дают государству и местным органам ради удовлетворения коллективных потребностей» [11. С. 241].

Американская школа в лице Э. Селлигмана в своем определении налога указывает на отсутствие выгоды плательщика при его уплате: «Налог есть принудительный сбор, взимаемый государством с отдельного лица для покрытия расходов, вызванных общегосударственными нуждами, без всякого отношения к специальной выгоде плательщика» [18. С. 89].

В советской России 1920-х годов финансовая наука в лице А.А. Буковецкого, А. Соколова, П.В. Микеладзе придерживалась теории коллективных потребностей. А. Соколов рассматривал государство как орган, удовлетворяющий коллективные потребности населения. П.В. Микеладзе считал, что «задача налоговой политики в том и заключается, чтобы согласовывать и экономически рационально удовлетворять индивидуальные и коллективные потребности».

В целом советская финансовая наука в 1920-е годы придерживалась определений налогов, господствовавших в западной финансовой науке.

В советской финансовой энциклопедии 1924 г. дано следующее опре-

деление: «Налоги – принудительные сборы, взимаемые с населения на известной территории, на установленных законом основаниях, в целях покрытия общих потребностей государства».

В годы торжества марксизма в финансовой науке все определения налога сводились к идеологическому, классовому содержанию, к определению налога как инструмента эксплуатации в буржуазных государствах [15. С. 35–36].

Большинство ученых советского периода призывали вести «марксистский анализ налогов» (например, [21. С. 16]), что во многом определялось особенностью организации механизма хозяйствования в стране в целом. Подходящее высказывание можно подтвердить словами советского налогового А.В. Бачурина: «экономическую природу прибыли и налога с оборота, источники их образования можно выяснить лишь на основе марксистско-ленинского учения о расширенном воспроизводстве и национальном доходе при социализме» [2. С. 3].

Теория коллективных потребностей и налога как источника их удовлетворения, разработанная и сформированная неоклассиками, была полностью принята кейнсианцами с поправкой на «общественные потребности» вместо «коллективных».

Проведя анализ специализированной экономической литературы за последние несколько лет, мы пришли к выводу, что и в настоящее время не прекращаются дискуссии по вопросам экономической сущности и функций финансов и, как следствие, отсутствует единая точка зрения, определяющая экономическую сущность и функции налогов. Поэтому, по нашему мнению, прежде чем перейти к анализу существующих определений экономистов в области налогов, необходимо рассмотреть всеобщую категорию «финансы». С одной стороны, налоги являются частной категорией по отношению к объективной экономической категории «финансы», с другой – именно используя фундаментальные положения теории финансов, и следует вести дискуссию о налоге и налогообложении с целью их совершенствования.

Следует отметить, что исследования в области теории финансов проводили такие ученые, как Э.А. Вознесенский, Б.М. Сабанти, В.М. Родионова, М.В. Романовский, С.В. Барулин, В.П. Иванович, А.Ю. Казак и многие другие. В представленных работах исследу-

ются различные точки зрения на сущность, признаки и функции финансов.

Исследования в области финансов показывают, что современные мнения ученых можно разделить на две основные концепции сущности финансов: распределительную и воспроизводственную. «Сторонники первой из них (В.М. Родионова, Л.А. Дробозина, С.И. Лушин и др.) связывают возникновение и функционирование финансов только со стадией распределения, не отрицая взаимообусловленности последней и процессов производства, обмена и потребления. В рамках второй концепции (Д.С. Моляков, Е.И. Шохин, Н.Г. Сычев и др.) финансы рассматриваются как категория, связанная со всеми стадиями общественного производства, в том числе обменом. Следствием этих противоположных позиций является разный состав финансовых ресурсов. Разнообразие толкования финансов объясняется разными задачами использования этого понятия (академический или прикладной подход), различными философскими и экономическими школами.

В публикациях российских экономистов наблюдается большое разнообразие в определении количества и названий функций финансов. В частности, ряд авторов (В.В. Иванов, Л.А. Дробозина, А.М. Бабич и Л.Н. Павлова) называют регулирующую и стабилизационную функции, функции планирования, организации, воспроизводства. Нередко они рассматриваются как частный случай распределения, но чаще речь идет не о функциях финансов как абстрактного понятия, а о функциях государства, связанных с использованием финансов. А.М. Александров и Э.А. Вознесенский разделяют распределительную функцию финансов на две: формирование денежных фондов (процесс перераспределения) и их использование (процесс, опосредованный актами купли-продажи). Тем не менее большинство российских ученых полагают, что сущность финансов выражается через распределительную и контрольную функции [24. С. 15–17].

Существуют и другие точки зрения ученых, например академика А.Ю. Казака [27. С. 119] и профессора М.В. Романовского [26. С. 18], на экономическую сущность и функции финансов, хотя и они имеют различия. Общим в данной концепции является то, что государственные финансы рассматриваются как обусловленная фактом

существования государства и необходимостью обеспечения выполнения последним своих функций система денежных отношений по поводу формирования и использования денежных фондов.

Данные ученые выделяют следующие функции финансов:

- формирование денежных фондов (доходов);
- использование денежных фондов (доходов).

А.Ю. Казак выделяет еще одну функцию финансов – контрольную. Тогда как М.В. Романовский считает, что контроль есть функция управления. Государственные органы в директивном порядке должны обязывать финансовые и кредитные органы осуществлять контроль за образованием и использованием фондов, так как экономической категории контрольная функция не свойственна. Другое дело, что любые отношения, особенно экономические, организуемые государством, сопровождаются и управленческими функциями, поскольку эти дополнительные отношения вытекают из воспроизводственного процесса [26. С. 16–17].

Рассмотрев мнения ученых по поводу сущности и функций финансов, вернемся к анализу определений экономической сущности налогообложения.

Анализ экономической литературы в области налогообложения начиная с 1992 г. и по настоящее время позволил сделать вывод, что в этот период не существует единой концепции, определяющей экономическую сущность налогов.

Например, Д.Г. Черник считает, что «изъятие государством в свою пользу определенной части валового внутреннего продукта в виде обязательного взноса и составляет сущность налога» [10. С. 42].

По мнению В.М. Родионовой, «экономическая сущность налогов характеризуется денежными отношениями, складывающимися у государства с юридическими и физическими лицами...» [25. С. 240].

А.В. Брызгалин под финансово-экономической сущностью налогообложения понимает «прямое изъятие государством определенной части ВВП в свою пользу для формирования централизованных финансовых ресурсов (бюджета) [6. С. 46–47].

По мнению И.А. Майбунова, поскольку «экономическая сущность на-

логов состоит в преимущественно в прямом изъятии государством части валового продукта в свою пользу для формирования его централизованных финансовых ресурсов (бюджета), т.е. выступает как средство обеспечения расходов государства, то социально-экономическую сущность налогов следует определить как перераспределение государством определенной части валового продукта, достаточной для обеспечения всестороннего развития человека, общества, экономики» [9. С. 11–12].

Анализируя предложенные определения, можно отметить, что каждое из них, в той или иной мере, ставит акцент на различных аспектах и, таким образом, они дополняют друг друга. На наш взгляд, исследование вопроса о сущности налога с позиции реально существующих денежных отношений, проявляющихся в процессе изъятия части стоимости ВВП для формирования финансовых ресурсов, представленных в первом, в третьем и последнем определениях, видятся нам наиболее обоснованными. Но и они, на наш взгляд, недостаточно полно отражают сущность налогообложения. Исходя из этого, автор сделал попытку уточнить определение экономической сущности налогов с учетом ряда основных моментов: во-первых, источником налоговых взносов независимо от объекта налогообложения является часть валового национального дохода (ВНД), который количественно не совпадает с ВВП; во-вторых, существенным обстоятельством является индивидуальная безвозмездность уплаты налога, которая характеризуется односторонностью, безэквивалентностью и безвозвратностью; в-третьих, имеет значение периодичность уплаты налогов.

Таким образом, мы считаем, что индивидуально безвозмездное, относительно регулярное изъятие государством в свою пользу части ВНД в виде обязательного взноса для формирования денежных фондов (доходов) и составляет экономическую сущность налога.

Исходя из вышесказанного нам представляется, что наиболее точное определение налога, которое в полной мере учитывает все его характерные признаки, дано В.Г. Пансковым: «Налог – это обязательный, индивидуально безвозмездный, относительно регулярный и законодательно установленный государством платеж, упла-

чиваемый организациями и физическими лицами в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований» [13. С. 119].

Отличительными признаками налога как объективной экономической категории являются: императивность (обязательность); индивидуальная безвозмездность; законность; уплата в целях финансового обеспечения деятельности государства; относительная регулярность (периодичность) уплаты. Наиболее подробно признаки налога изложены в учебном пособии под редакцией И.А. Майбурова [9. С. 12–13].

Необходимо помнить, что налоги это комплексная категория, которая имеет как экономическое, так и юридическое значение. Поэтому важным является определение налога в рамках законодательства.

В соответствии со статьей 8 Налогового кодекса РФ «под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований».

Представленное определение достаточно полно характеризует понятие налога. Однако многие ученые (В.Г. Пансков, И.А. Майбуров, Г.А. Волкова), и мы согласны с такой позицией, отмечают, что из пяти перечисленных выше признаков налога в данном определении присутствуют три: императивность (обязательность); индивидуальная безвозмездность; уплата в целях финансового обеспечения деятельности государства. В указанной формулировке отсутствуют такие признаки налога, как законность и относительная регулярность (периодичность) уплаты.

Как финансовая категория налоги выражают общие свойства, присущие всем финансовым отношениям, и свои отличительные признаки и черты, собственную форму движения, т.е. функции, которые выделяют их из всей совокупности финансовых отношений. Функции налогов выявляют их экономическую сущность, внутреннее содержание. Рассмотрение положений о функциях налогов составляет предмет научных дискуссий.

Исследования в области налогов в развитых зарубежных странах показы-

вают, что теоретические споры ведутся в основном по вопросам, связанным с ролью, которую играют налоги в экономике этих стран. Современное развитие западной экономической мысли характеризуется противостоянием кейнсианской и неоклассической школ, что определило два основных направления в теории государственных финансов. Представители первого направления рассматривают налоги как орудие государственной экономической политики. Их противники считают, что государственное регулирование экономики должно быть ограниченным, а налоги – чисто фискальный инструмент [4. С. 35].

Учитывая вышеизложенное, автор считает необходимым проанализировать содержание трактовок функций налогов на основе позиций таких ученых, как Н.Е. Заяц, Л.А. Дробозина, В.М. Родионова, А.Ю. Казак, Д.Г. Черник, И.А. Майбуров (см. таблицу).

Анализ предложенной в таблице информации свидетельствует о том, что в числе налоговых функций ученые обычно рассматривают: фискальную, экономическую, регулируемую, стимулирующую, распределительную, контрольную, используя различную компоновку отдельных из них. Как мы видим, большинство ученых придерживаются мнения о многофункциональном проявлении сущности налогов.

Существуют и другие точки зрения. Например, Т.Ф. Юткина считает, что «налог» не исполняет никаких функций. Последние есть атрибут только системы налогообложения, так как «теоретически потенциал налога как экономической категории реализует система налогообложения, которой и свойственны» фискальная и распределительная функции [28. С. 85].

Напомним, что мы придерживаемся позиций тех авторов, которые рассматривают государственные финансы не как распределительную, а как *перераспределительную категорию*. Считаю, что «налоги» являются объективной экономической категорией и частью общей объективной экономической категории «финансы». При этом существенным моментом является исторический характер финансов и налогов как объективных экономических категорий, который прежде всего свидетельствует о том, что их основные сущностные характеристики не могут кардинально меняться со сменой общественно-экономической формации.

Финансы, как часть науки об обществе, являются исторической наукой, имеющей независимо от общественной формации всегда одну и ту же цель – выработку эффективной системы формирования и использования фондов и доходов, обеспечивающих выполнение государством своих функций.

В этой связи, на наш взгляд, рассматривая перечисленные функции, из их числа сразу же следует исключить экономическую функцию. Автор согласен с мнением Т.Ф. Юткиной, что налог – экономическая категория сама по себе. Формы его практического использования (виды налогов и условия их действия) раскрываются в экономической (финансовой) сфере, его роль также определяется экономическими параметрами. Следовательно, наделение налога экономической функцией есть простая тавтология его внутренней сути. В этом нет никакой необходимости и научного смысла [28].

Трактовка содержания и роли объективной экономической категории «финансы» как всеобщей категории перераспределения позволяет соотнести ее функции: формирование и использование денежных фондов (доходов) и контрольную с функциями соподчиненной ей объективной экономической категории «налог». С одной стороны, практическое выражение первой функции финансов находит свое воплощение главным образом в государственной налоговой политике. Посредством налогов осуществляется перераспределение части ВВП. «...На макроуровне перераспределяется то, что было распределено на микроуровне на восстановление потребленных средств производства ( $c$ ), выплату заработной платы и социальные платежи ( $v$ ) и прибавочный продукт ( $m$ ). Таким образом, распределение валового внутреннего продукта на  $c + v + m$  в условиях рынка производится под воздействием рыночных отношений, спроса и предложения на факторы производства, предпринимательских интересов и интересов наемных рабочих (профсоюзов). Государство вмешивается в этот процесс опосредованно, устанавливая «правила игры» (гражданское и трудовое законодательство), регламентируя порядок начисления амортизации, формирования затрат, относимых на себестоимость продукта (или налоговых вычетов), устанавливая минимальные ставки заработной платы, ставки социальных и налого-



Позиции экономистов в отношении функций налогов

Ф.И.О. ученого	Функции налогов
<i>Период с 1992 по 1998 г.</i>	
1. Родионова В.М., профессор [25. С. 11, 21, 23, 240]	1. <i>Фискальная функция</i> – формирование бюджетного фонда. 2. <i>Экономическая функция</i> (иногда ее дробят на регулирующую и стимулирующую) – государство влияет на воспроизводство, стимулируя или сдерживая его развитие, усиливая или ослабляя накопление капитала, расширяя или уменьшая платежеспособный спрос населения
2. Казак А.Ю., академик [27. С. 185, 272]	1. <i>Фискальная функция</i> – осуществляется образование соответствующих государственных денежных фондов, и создаются необходимые материальные условия для существования государства. 2. <i>Стимулирующая (регулирующая) функция</i> , посредством которой налоги используются в качестве важнейшего финансового регулятора всех перераспределительных процессов в обществе, активно воздействующего на состояние экономической системы
3. Дробозина Л.А., профессор [12. С. 8, 12, 14, 94]	1. <i>Фискальная функция</i> – образуются государственные денежные фонды, т.е. материальные условия для функционирования государства. 2. <i>Регулирующая функция</i> – активный участник перераспределительных процессов оказывает серьезное влияние на воспроизводство, стимулируя или сдерживая его темпы, усиливая или ослабляя накопление капитала, расширяя или уменьшая платежный спрос населения
4. Заяц Н.Е., профессор [22. С. 20; 299–300]	1. <i>Распределительная функция</i> – осуществляется формирование доходной части государственного бюджета, а затем доходы направляются на финансирование различных мероприятий, связанных с реализацией государством своих функций. 2. <i>Контрольная функция</i> – оценивается эффективность каждого платежа и налогового режима в целом, вытекает необходимость внесения изменений в налоговую систему и бюджетно-налоговую политику
<i>Период с 1999 г. по настоящее время</i>	
5. Черник Д.Г. [8. С. 19–20]	1. <i>Фискальная функция</i> – отражает задачу наполнения деньгами казны или, в современном понимании, бюджета государства. 2. <i>Распределительная или социальная функция</i> – через налоговую систему государство осуществляет перераспределение финансовых ресурсов, в том числе перетекание денег из производственной сферы в социальную. 3. <i>Регулирующая функция</i> – с помощью налоговых методов можно стимулировать или дестимулировать развитие отдельных отраслей и регионов, добиваться желаемых изменений в структуре производства, его размещении. 4. <i>Контрольная функция</i> – с помощью налоговой статистики и анализа налоговых деклараций государство владеет информацией об истинном финансовом положении страны, о финансово-хозяйственной деятельности организаций, об источниках доходов юридических и физических лиц. 5. <i>Политическая функция</i> – нередко она противоречит фискальной. Это связано с особыми режимами налогообложения для отдельных стран. Последним таким примером является Правительственное соглашение между Россией и Беларусью о взимании косвенных налогов по принципу «страны назначения». Политическая функция налогов не нова: вспомним князя Олега и его отношения с днепровскими северянами и радимичами; ранее налоги как рычаг политики использовал Гай Юлий Цезарь
6. Майбуров И.А., профессор [9. С. 18–23]	1. <i>Фискальная функция</i> (основная) – изъятие посредством налогов части доходов организаций и граждан в пользу государственного бюджета с целью создания материальной основы для реализации государством своих функциональных обязанностей. 2. <i>Распределительная (социальная) функция</i> – выражает социально-экономическую сущность налога как особого инструмента распределительных отношений, обеспечивает решение ряда социально-экономических задач, находящихся за пределами рыночного саморегулирования. 3. <i>Контрольная функция</i> – обеспечение государственного контроля над финансово-хозяйственной деятельностью организаций и граждан, а также над источниками доходов, их легитимностью и направлениями расходов. 4. <i>Регулирующая функция</i> – проявляется через комплекс мероприятий в сфере налогообложения, направленных на усиление государственного вмешательства в экономические процессы. Считается вполне обоснованным предлагаемое А.В. Брызгалиным выделение в регулирующей функции налогов трех подфункций: стимулирующей, дестимулирующей и воспроизводственной

вых платежей и т.д. Государство только в определенной степени регулирует этот процесс. Реальное же перераспределение происходит с помощью финансов и налогов, и прежде всего на макроуровне» [7. С. 11–12]. Следовательно, позиции ученых, выделяющих распределительную функцию налогов, вряд ли оправданы.

С другой стороны, именно финансы выполняют контрольную функцию, которая реализуется в ходе деятельности финансовых и налоговых органов, про-

водящих на практике финансовую и налоговую политику государства. Именно налоговые органы осуществляют контроль за исчислением и полной уплатой налогов организациями и физическими лицами, сам по себе налог как объективная экономическая категория ничего не контролирует – это могут сделать только субъекты налогового контроля. Следовательно, на наш взгляд, налогам не свойственна и контрольная функция.

Налог, опосредуя экономические отношения между государством и на-

логоплательщиком, призван обеспечить доходы государства и создать необходимые условия для развития экономики в целом. Соответственно, стимулирующее начало должно быть заложено в фискальной функции налогов, так как денежные фонды (доходы), сформированные в основном за счет налоговых поступлений, предназначены для развития непроизводственной сферы, обеспечения потребностей образования, здравоохранения, культуры и др. Разумное и целевое исполь-

зование бюджетных ресурсов стимулирует общественный прогресс. Именно в производстве создаются финансовые ресурсы для развития всех сфер непроизводственной и общественной деятельности, поэтому политика государства в области налогов состоит в обеспечении соответствующего объема доходов бюджета не в ущерб развитию производственных сфер. Не налог стимулирует развитие отдельных отраслей народного хозяйства, регулирование осуществляет рынок, где баланс между спросом и предложением создается автоматически и зависит от множества факторов (уровня доходов населения, общего объема рынка и др.). В связи с этим, на наш взгляд, сам по себе налог не обладает стимулирующей функцией.

Мы считаем, что принципиальным моментом при рассмотрении функций налогов является тесная взаимосвязь и взаимообусловленность категорий «финансы» и «налоги». Одним из основных признаков финансов является государственно-властная форма их проявления, следовательно, регулирование происходит при помощи государства, а не в сфере материального производства и раскрывает более подвижную роль налогов (по сравнению с функциями) с позиции их использования государством в сфере налоговой

политики. Многообразие существующих в мире налогов не может говорить о регулировании с их помощью тех или иных экономических процессов, налоги не могут сами себя увеличить или уменьшить. Только используя определенную систему налогов, государство может ограничивать или стимулировать предпринимательскую активность. Но это функция не самих налогов, а государства. Регулирующая функция проявляется при проведении целенаправленной налоговой политики и построении самой налоговой системы. Государство, используя различные методы налогового регулирования (прогрессивные налоговые ставки, налоговые льготы и вычеты, специальные налоговые режимы, инвестиционный налоговый кредит, международные договоры об избежании двойного налогообложения и др.), может создавать определенные преимущества приоритетным отраслям экономики и зонам, стимулировать отдельные сферы деятельности, достигать определенных, не фискальных, а социальных целей. При этом государство должно учитывать налоговые потери бюджета вследствие реализации таких методов налогового регулирования. Все это, на наш взгляд, не дает основания для наделения налогов как объективной экономической катего-

рии регулирующей функцией. Регулирующая функция тесно взаимосвязана с фискальной функцией налогов и наиболее полно реализуется в *налоговой системе в целом*.

Таким образом, подводя итоги проведенного исследования, автор приходит к следующим выводам.

Во-первых, налоги – это объективная экономическая категория.

Во-вторых, экономическая сущность налогов, их внутреннее содержание и глубинный потенциал, теоретически заложенный в данной категории, раскрываются в *фискальной функции*, которая является основной, вытекающей из самой природы налогов. Она характерна для всех государств во все периоды их существования и развития. С ее помощью образуются государственные денежные фонды и создаются материальные условия для существования и развития государства. Однако теоретическое определение функций еще не означает, что именно в заданном направлении станет действовать принятая в законе налоговая система, которой либо будет, либо не будет свойственна регулирующая функция. Функциональную емкость налоговой системы в конкретной стране задает не только наука, но и практика. ■

## Источники

1. Алексеенко М.М. Взгляд на развитие учения о налоге. Харьков, 1870.
2. Бачурин А.В. Прибыль и налог с оборота в СССР. М.: Госфиниздат, 1955.
3. Боголепов Д. Краткий курс финансовой науки. Харьков: Пролетарий, 1929.
4. Галкин В.Ю. Некоторые вопросы теории налогов // Финансы. 1993. № 1. С. 35–40.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 4.
6. Налоги и налоговое право / под ред. А.В. Брызгалина. М.: АНАЛИТИК-ПРЕСС, 1997.
7. Налоги и налогообложение / под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. СПб.: Питер, 2000.
8. Налоги и налогообложение / под ред. Д.Г. Черника. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
9. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / под ред. И.А. Майбурова. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
10. Налоги / под ред. Д.Г. Черника. М.: Финансы и статистика, 1994.
11. Нитти Ф. Основные начала финансовой науки. М., 1904.
12. Общая теория финансов / под ред. Л.А. Дробозиной. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.
13. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: учеб. для вузов. 7-е изд., доп. и перераб. М.: МЦФЭР, 2006.
14. Петти У. Трактат о налогах и сборах. Verbum sapienti – слово мудрым. Разное о деньгах. М.: Издательство Ось-89, 1997.
15. Пушкарева В. М. Генезис категории «налог» в истории финансовой науки // Финансы. 1999. №6. С. 33–36.
16. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов. М.: ИНФРА-М, 1996.
17. Рикардо Д. Начало политической экономии и податного обложения: пер. с англ. М.: Госполитиздат, 1955.
18. Селигман Э.И., Струм Р. Этюды по теории обложения. СПб, 1908.
19. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / вступит. ст. и коммент. В.С. Афанасьева. М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1962.
20. Смородина Е.А. Налогообложение юридических лиц (на примере промышленных предприятий Свердловской области): дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 1999.
21. Солюс Г.П. Налоги в системе государственно-монополистического капитализма. М.: Финансы, 1964.
22. Теория финансов / под ред. Н.Е. Заяц, М.К. Фисенко. 2-е изд. Минск: Высшая школа, 1998.
23. Тургенев Н. Опыт теории налогов. М., 1937.
24. Финансы / под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. 2-е изд., доп. и перераб. М.: Финансы и статистика, 2012.
25. Финансы / под ред. В.М. Родионовой. М.: Финансы и статистика, 1993.
26. Финансы: учеб. для вузов / под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской и Б.М. Сабанти. М.: Юрайт-М, 2004.
27. Финансы и кредит / под ред. А.Ю. Казака. Екатеринбург: МП ПИПП, 1994.
28. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение: учебник. М.: ИНФРА-М, 1998.

## References

1. Alekseenko M.M. A judgement about the development of the tax science. [Vzglyad na razvitie ucheniya o naloge]. Kharkiv, 1870.
2. Bachurin A.V. Profit and turnover tax in the USSR. [Pribyl i nalog s oborota v SSSR]. Moscow, Gosfinizdat, 1955.
3. Bogolepov D. The short course of science of finance. [Kratkiy kurs finansovoy nauki]. Kharkiv: Proletariy, 1929.
4. Galkin V.Yu. Some questions of the tax theory. [Nekotorye voprosy teorii nalogov]. *Finansy – The Finances*, 1993, no. 1, pp. 35–40.
5. Marx K., Engels F. Collected works. Vol. 4.
6. Bryzgalin A.V. Taxes and tax law. [Nalogi i nalogovoe pravo]. Moscow, ANALITIK-PRESS, 1997.
7. Romanovsky M.V., Vrublevskaya O.V. Taxes and taxation. [Nalogi i nalogoblozhenie]. S.-Petersburg, Piter, 2000.
8. Chernik D.G. Taxes and taxation. [Nalogi i nalogoblozhenie]. Moscow, YUNITI-DANA, 2011.
9. Maiburov I.A. Taxes and taxation. [Nalogi i nalogoblozhenie]. Moscow, YUNITI-DANA, 2011.
10. Chernik D.G. Taxes. [Nalogi]. Moscow, Financy i statistika, 1994.
11. Nitti F. The basic principles of financial science. [Osnovnye nachala finansovoy nauki]. Moscow, 1904.
12. Drobuzina L.A. General Theory of Finance. [Obschaya teoriya finansov]. Moscow, Banki i birzhi, YUNITI, 1995.
13. Panskov V.G. Taxes and taxation in the Russian Federation. Moscow, MTSFER, 2006.
14. Petty W. A Treatise of Taxes and Contributions. Verbum sapienti. Quantulumcunque Concerning Money. Moscow, Os-89 Publisher, 1997.
15. Pushkareva V.M. The genesis of the category of “tax” in the history of financial science. [Genezis kategorii «nalog» v istorii finansovoy nauki]. *Finansy – The Finances*, 1999, no. 6, pp. 33–36.
16. Pushkareva V.M. The history of financial thought and tax policy. [Istoriya finansovoy mysli i politiki nalogov]. Moscow, INFRA-M, 1996.
17. Rikardo D. The principles of political economy and taxation. [Nachalo politicheskoy ekonomii i podatnogo oblozheniya]. Moscow, Gospolitizdat, 1955.
18. Seligman E.I., Sturm R. Essays on taxation theory. [Etyudy po teorii oblozheniya]. S.-Petersburg, 1908.
19. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. [Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov]. Moscow, Izd-vo sotsialno-ekonomicheskoy literatury, 1962.
20. Smorodina Ye.A. Taxation of legal entities. The example of industrial enterprises of Sverdlovsk oblast. Diss. kand. ekon. nauk. [Nalogoblozhenie yuridicheskikh lits (na primere promyshlennykh predpriyatii Sverdlovskoy oblasti). Cand. econ. sci. diss.]. Yekaterinburg, 1999.
21. Solyus G.P. Taxes in the system of state-monopoly capitalism. [Nalogi v sisteme gosudarstvenno-monopolisticheskogo kapitalizma]. Moscow, Finansy, 1964.
22. Zayats N.Ye., Fisenko M.K. The theory of finance. [Teoriya finansov]. Minsk, Visshaya shkola, 1998.
23. Turgenev N. The experience of the tax theory. [Opyt teorii nalogov]. Moscow, 1937.
24. Gryaznova A.G., Markina Ye.V. Finances. [Finansy]. Moscow, Financy i statistika, 2012.
25. Rodionova V.M. Finances. [Finansy]. Moscow, Financy i statistika, 1993.
26. Romanovsky M.V., Vrublevskaya O.V., Sabanti B.M. Finances. [Finansy]. Moscow, Yurait-M, 2004.
27. Kazak A.Yu. Finances and credit. [Finansy i kredit]. Yekaterinburg, MP PIPP, 1994.
28. Yutkina T.F. Taxes and taxation. [Nalogi i nalogoblozheniya]. Moscow, INFRA-M, 1998.



**ФАЛЬЧЕНКО Оксана Дмитриевна**

Старший преподаватель кафедры  
внешнеэкономической деятельности

Уральский государственный  
экономический университет  
620144, РФ, г. Екатеринбург,  
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45  
Тел.: (343) 221-17-36  
E-mail: falchenko@gmail.com

#### Ключевые слова

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ  
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ  
ПРИНИМАЮЩАЯ СТРАНА  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ  
ЭКСПОРТ  
ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ  
ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ

#### Аннотация

Статья посвящена изучению роли транснациональных корпораций и значимости привлечения прямых иностранных инвестиций для развития экономики принимающей страны. Автором проведен анализ влияния прямых иностранных инвестиций и деятельности ТНК на экономический рост России. Обоснованы и апробированы эконометрические модели для исследования влияния прямых капиталовложений ТНК на динамику ВВП и экспорта Российской Федерации.

#### Key words

FOREIGN DIRECT INVESTMENTS  
TRANSNATIONAL CORPORATIONS  
RECIPIENT ECONOMY  
ECONOMIC GROWTH  
ECONOMIC DEVELOPMENT  
EXPORT  
GROSS DOMESTIC PRODUCT  
ECONOMETRIC MODELS

#### JEL classification

F21, F23, F47

## Исследование зависимости экономики России от прямых инвестиций ТНК на основе эконометрических моделей

#### Summary

The article is devoted to studying the role of transnational corporations and importance of foreign direct investments in development of the recipient economy. The author analyses the impact of foreign direct investments and transnational corporations (TNC) on Russia's economic growth. Econometric models for exploring the influence of direct investments of TNCs on GDP and export dynamics in the Russian Federation are proved and tested.

#### ТЕНДЕНЦИИ

По мнению ряда экономистов, привлечение транснациональных корпораций (ТНК) в национальную экономику является существенным фактором развития принимающей страны. Оно ценно тем, что чаще всего связано с привлечением капитала в форме прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Важность привлечения ПИИ посредством ТНК в экономику принимающей страны заключается в том, что они дают реальную возможность использования их для реконструкции, диверсификации и оживления производственной сферы [2]. В пользу гипотезы о важной роли ПИИ в экономическом росте говорит опыт стран, осуществивших в последние десятилетия резкий скачок в своем экономическом развитии (например, КНР, Тайвань, Сингапур, Южная Корея, Индия, Бразилия и др.).

Россия стабильно входит в «двадцатку» крупнейших получателей ПИИ. По данным ЮНКТАД, в 2012 г. наша страна заняла 9-е место по притоку ПИИ в мире, среди стран БРИК – 3-е место (уступив Китаю и Бразилии), среди стран СНГ – 1-е место [12]. По данным отечественной статистики, приток ПИИ в 2012 г. оценивается в 18,7 млрд дол. [5; 6]. Что касается динамики «прихода» в российскую экономику зарубежных филиалов, то за период 1998–2012 гг. их численность увеличилась более чем в 2,4 раза (с 8835 организаций в 1998 г. до 21417 в 2012 г.) [8; 9]. При этом следует обратить внимание на положительную корреляцию увеличения количества зарубежных компаний и притока ПИИ

с изменением инвестиционного рейтинга Российской Федерации, присваиваемого Standard&Poors (динамика изменения инвестиционного рейтинга в целом имела положительную направленность со значения «SD» в 1998 г. до «BBB» – в 2012 г. [11]) (рис. 1).

Наблюдается концентрация зарубежных филиалов ТНК и ПИИ в обрабатывающих производствах, добыче полезных ископаемых, оптовой и розничной торговле и в сфере операций с недвижимостью (табл. 1).

Из данных табл. 1 видно, что большая доля вложений прямых иностранных инвестиций приходится на обрабатывающие производства, однако доля прямых инвестиций в них сокращается с 46,1% в 2005 г. до 30,6% в 2012 г. Также весьма привлекательны для ПИИ в 2012 г. были добыча полезных ископаемых (18,9%), операции с недвижимостью (18,5%) и торговля (15,6%). Остальные виды экономической деятельности занимают несущественную долю в общем объеме привлеченных ПИИ.

В 2012 г. в российской экономике насчитывалось 128 проектов с участием ПИИ, что создало 13356 новых рабочих мест (рис. 2). Создание рабочих мест от проектов с участием ПИИ продолжает расширяться, достигнув самого высокого уровня с 2008 г. Так, в 2012 г. в рамках проектов с участием ПИИ было создано рабочих мест на 59,7% больше, чем в 2011 г. В среднем один проект создал 104 рабочих места в 2012 г. по сравнению с 65 в 2011 г. Этот рост произошел в основном благодаря производственным проектам из Германии, Италии и Японии. Это отражает растущее число ТНК Западной Европы, желающих перенести производства в близлежащих и рентабельных направлениях, таких как Россия и Польша. В 2012 г. Россия занимала второе место в Европе с точки зрения занятости, полученной с помощью ПИИ, по сравнению с шестой позицией в 2011 г. С точки зрения проектов с участием ПИИ позиция России среди европейских стран осталась на уровне 2011 г. с долей 3,4% [10].

## Studying the Relations between Russia's Economy and Direct Investments of Transnational Corporations Based on Econometric Models

► **Oksana D. FALCHENKO**  
Sr. Lecturer of Foreign Economic Activity Dept.

Urals State University of Economics  
620144, RF, Yekaterinburg,  
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45  
Phone: (343) 221-17-36  
E-mail: falchenko@gmail.com

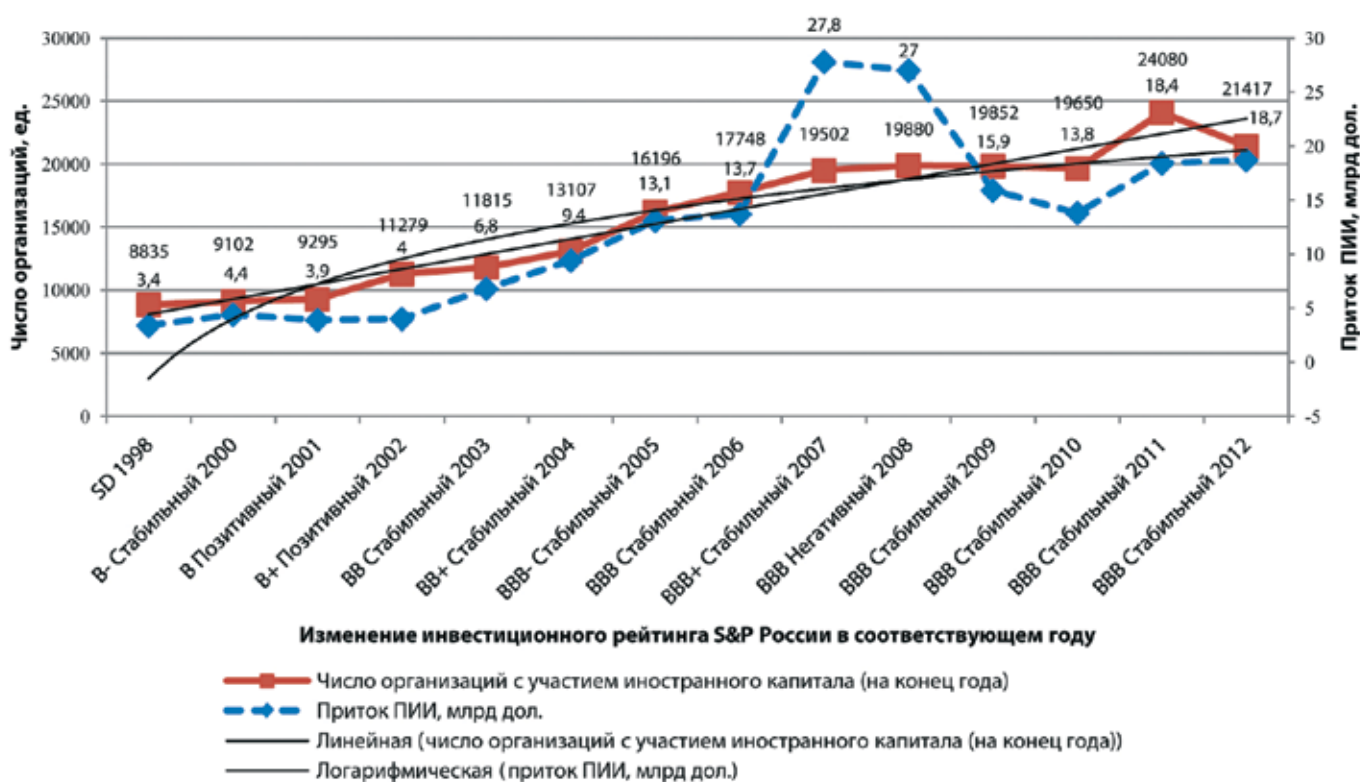


Рис. 1. Динамика численности зарубежных филиалов ТНК и притока ПИИ в экономику России за 1998–2012 гг. с учетом изменения инвестиционного рейтинга S&P\*

\* Составлено автором по [5; 6; 8; 9; 11].

Самые крупные инвестиционные проекты с участием капитала ТНК в экономике России за 2013 г. представлены в табл. 2.

Для определения степени транснационализации отраслей российской экономики (значимости транснационального капитала для них), а также степени воздействия ТНК на показатели прибыльности функционирования отраслей можно использовать показатели, представленные в табл. 3.

Из табл. 2 можно сделать вывод, что в период 2005–2012 гг. доля накопленных ПИИ в ВВП остается в среднем на уровне 7–8% в год. В целом наблюдается тенденция к снижению притока ПИИ, что обусловлено наступлением мирового экономического кризиса и ухудшением инвестиционного климата нашей страны. Следовательно, можно сделать утверждение о низкой степени участия

прямых иностранных инвестиций ТНК в создании ВВП России. Кроме того, остается незначительным участие ПИИ в формировании основного капитала, снизившееся с 10,24% в 2005 г. до 4,58% в 2012 г. Доля занятых в филиалах зарубежных ТНК остается на уровне 4,5–5%. Однако показатели оборота филиалов иностранных ТНК в ВВП России превышают 50%, что косвенно свидетельствует о высоком уровне производительности труда.

Что касается степени транснационализации экономики Российской Федерации, то она представлена на рис. 3. Следует отметить, что степень транснационализации экономики невелика и составляет в среднем 17–18%. Данный индекс в целом оценивает влияние иностранных ТНК на экономику России.

Таким образом, привлечение транснационального бизнеса в экономику России через приток прямых иностран-

ных инвестиций оказывает влияние на макроэкономические показатели, такие как рост ВВП и экспорта. Представляется интересным оценить степень влияния ТНК через приток ПИИ на экономику Российской Федерации.

### ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Основное внимание нами было уделено влиянию инвестиций ТНК на ВВП и экспорт принимающей страны. В работе мы развиваем методологический подход, предложенный Л.М. Капустиной [3].

Автором были протестированы две эконометрические модели оценки влияния капиталовложений ТНК на экономический рост принимающей страны.

**Модель 1. Зависимость ВВП от динамики внутренних инвестиций и инвестиций иностранных ТНК в основной капитал.** Авторская эконометрическая

Таблица 1 – Структура притока прямых иностранных инвестиций по видам экономической деятельности в 2005–2012 гг., %

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Приток ПИИ, всего</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>
Обрабатывающие производства	46,11	19,02	14,75	21,90	25,80	33,67	25,45	30,55
Добыча полезных ископаемых	30,69	33,05	50,12	18,42	19,96	14,74	25,13	18,91
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	7,11	23,47	11,77	18,66	17,22	20,66	17,62	18,48
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	5,87	6,14	11,71	14,78	22,12	13,85	9,87	15,63
Финансовая деятельность	4,51	10,98	4,04	6,34	3,99	5,63	5,97	6,63
Транспорт и связь	1,87	2,77	2,13	4,74	3,02	3,01	2,41	3,13
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,14	0,37	0,55	8,63	0,74	0,91	1,41	2,35
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,90	1,39	0,81	1,86	1,63	2,61	2,26	1,47
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,09	0,19	0,12	0,07	0,16	0,04	0,18	0,42
Строительство	0,90	1,98	3,21	3,54	4,68	3,08	8,84	0,19
Гостиницы и рестораны	0,16	0,15	0,18	0,27	0,27	1,48	0,16	0,18
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,63	0,44	0,50	0,78	0,42	0,31	0,67	0,12

Источник: составлено и рассчитано автором по [6].



Рис. 2. Количество проектов с участием ПИИ и созданных рабочих мест в России за 2007–2012 гг.\*

\* Составлено автором по [10].

модель позволяет рассчитать мультипликатор инвестиций, который характеризует зависимость ВВП от динамики внутренних капиталовложений в основной капитал и инвестиций в основной капитал иностранных ТНК и их зарубежных филиалов в принимающей стране. Авторская регрессионная модель имеет вид:

$$GDP_t = \alpha + \beta_1 \cdot FCI_{t-1}^{TNC} + \beta_2 \cdot DCI_{t-1} + \varepsilon, \quad (1)$$

где  $GDP_t$  – валовой внутренний продукт (ВВП) в  $t$ -м году;  $FCI_{t-1}^{TNC}$  – инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в  $(t-1)$ -м году (в методологии России данный показатель называется «инвестиции в основной капитал организаций с участием иностранного капитала» [11]);  $DCI_{t-1}$  – внутренние инвестиции в основной капитал в  $(t-1)$ -м году;  $\alpha$  – константа;  $\varepsilon$  – остатки;  $\beta_{1,2}$  – коэффициенты регрессии.

Автор включил в модель 1 следующие переменные: натуральный логарифм инвестиций в основной капитал ТНК и их филиалов ( $FCI_{t-1}^{TNC}$ ) как переменную, измеря-

ющую роль иностранного сектора в формировании производственных фондов принимающей страны; натуральный логарифм внутренних капиталовложений в основной капитал ( $DCI_{t-1}$ ) как переменную, измеряющую вклад отечественных предприятий в формирование производственных фондов принимающей страны. Данные показатели были взяты с лагом в один год.

Нами протестированы следующие гипотезы:  $H_1$  – благодаря увеличению инвестиций ТНК и филиалов ТНК в России в основной капитал в предыдущем году валовой внутренний продукт в текущем году возрастает;  $H_0$  – инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в РФ имеют отрицательное воздействие на рост ВВП.

Используя модель 1, оценим влияние выбранных переменных на динамику ВВП Российской Федерации. Авторские расчеты базируются на статистических данных Федеральной службы государственной статистики России [8; 9]. Результаты модельных расчетов представлены в табл. 4. Расчет проводился с помощью пакета анализа данных в программе Excel.

Расчеты по эконометрической модели показали, что роль внутренних инвестиций в основной капитал как фактора экономического роста России на современном этапе ее развития намного превышает значимость инвестиций в основной капитал ТНК и их филиалов, локализованных в России. При росте внутренних инвестиций в основной капитал на 1% ВВП увеличивается на 0,431%. Что касается инвестиций ТНК и их филиалов в РФ в основной капитал, то они также оказывают положительное влияние на экономический рост. Расчеты показали, что при увеличении инвестиций ТНК в РФ в основной капитал на 1% в предыдущем году ВВП России в текущем году повышается на 0,317% (рис. 4).

Проведенные расчеты на основе построения эконометрической модели зависимости ВВП от динамики внутренних и инвестиций иностранных ТНК в основной капитал в РФ подтвердили вывод о положительном, но пока незначительном влиянии инвестиций иностранных ТНК и их филиалов в основной капитал на рост ВВП.

**Модель 2. Зависимость экспорта товаров и услуг от динамики внутреннего производства и накопленных прямых инвестиций ТНК в принимающей стране.** Авторская модель 2 позволяет рассчитать регрессию, которая характе-

Таблица 2 – Топ-20 инвестиционных проектов с участием капитала ТНК в экономике России за 2013 г.

Инвестиционный проект с участием иностранного капитала	Объем инвестиций, млн дол.	Тип площадки	Регион	Стадия реализации*	Собственник	Мощности
Энергоблок	1 333	brownfield	Красноярский край	1,5	E.On	800 МВт
Торгово-развлекательный центр	333	greenfield	Санкт-Петербург	0	SRV	144 тыс. м <sup>2</sup> (общая площадь)
Завод по производству автомобильных двигателей	274	greenfield	Татарстан	1	СП Ford Sollers	105 тыс. двигателей
Завод по производству технической изоляции	240	brownfield	Тверская область	1,5	Paroc Group	150 тыс. т минераловатной теплоизоляции
Завод по производству аминокислот	205	greenfield	Ростовская область	1	СП Evonik Industries и Русского агропромышленного треста	250 тыс. т зерна (переработка)
Маслоэкстракционный завод	200	greenfield	Волгоградская область	1	Cargill	640 тыс. т семян подсолнечника (объем переработки)
Торгово-развлекательный центр	186	greenfield	Санкт-Петербург	3	Шанхайская заграничная объединенная инвестиционная компания	100 тыс. м <sup>2</sup> (общая площадь)
Автосборочная линия	179	brownfield	Санкт-Петербург	1	Toyota Motor	50 тыс. автомобилей
Завод по производству автомобильного стекла	133	greenfield	Калужская область	3	Fuyao Glass Industry Group	1 млн комплектов автостекла
Завод по производству кабин для грузовиков	120	greenfield	Калужская область	1	Volvo Group	15 тыс. кабин
Склад	106	greenfield	Ульяновская область	1	FM Logistic	77 тыс. м <sup>2</sup>
Завод по производству металлургического оборудования	103	greenfield	Нижегородская область	1,5	Danieli	Нет данных
Фармацевтический завод	85	greenfield	Калужская область	0	«Новамедика»	Нет данных
Две штамповочные линии	80	brownfield	Калужская область	3	СП Gestamp и «Северстали»	1,8 млн деталей
Завод по производству теплоизоляции и сэндвич-панелей	79	greenfield	Ивановская область	1	Baring Vostok Capital Partners	2 млн м <sup>2</sup> сэндвич-панелей
Кабельный завод	76	greenfield	Тюменская область	1,5	Baker Hughes	8 тыс. км нефтепогружного кабеля
Автокомпонентный завод	67	greenfield	Ульяновская область	0	Nemak	500 тыс. головок цилиндра и блоков двигателя
Автокомпонентный завод	60	greenfield	Ульяновская область	1	Schaeffler AG	Нет данных
Склад	55	greenfield	Московская область	0	СП Oriola-KD и Radius Group	30 тыс. м <sup>2</sup> складских площадей
Цех по производству высоковольтных кабелей	55	brownfield	Ярославская область	3	Prysmian Group	10 тыс. км кабеля

Примечание. Проекты проранжированы по объему инвестиций.

\* 0 – фактурное заявление о намерении; 1 – реально начатое строительство; 1,5 – текущее инвестиционное строительство; 2 – завершённое строительство; 3 – запуск производства.

Источник: составлено автором по [4; 7].

ризует зависимость экспорта товаров принимающей страны от динамики внутреннего производства и накопленных ПИИ в принимающей стране:

$$EXP = \alpha + \beta_1 \cdot FDI^{stock} + \beta_2 \cdot GDP + \varepsilon, \quad (2)$$

где EXP – экспорт товаров и услуг;  $FDI^{stock}$  – накопленные прямые иностранные инвестиции в принимающей стране; GDP – реальный валовой внутренний продукт;  $\alpha$  – константа;  $\varepsilon$  – остатки;  $\beta_{1,2}$  – коэффициенты регрессии.

Автор включил в эконометрическую модель следующие переменные: натуральный логарифм от реального ВВП (GDP) как переменную, измеряющую объем внутреннего производства, и натуральный логарифм накопленных ПИИ ( $FDI^{stock}$ ) для оценки специфического влияния прямых инвестиций ТНК на экспорт товаров и услуг принимающей страны.

Протестируем эконометрическую модель для оценки влияния динамики ВВП и накопленных ПИИ ТНК на рост экспорта России. Проверим следующие гипотезы:

H2 – рост накопленных прямых иностранных инвестиций имеет положительное влияние на экспорт товаров и услуг России; H0 – рост накопленных ПИИ имеет обратное влияние на экспорт России.

Используя регрессионную модель, описанную выше, оценим влияние выбранных переменных на экспорт товаров и услуг Российской Федерации. Наши расчеты будут базироваться на статистических данных ЮНКТАД [13]. Результаты модельных расчетов представлены в табл. 5.

Таблица 3 – Основные показатели влияния зарубежных ТНК на экономику России в 2005–2012 гг.

Показатель	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Доля накопленных ПИИ в ВВП, %	6,51	7,37	8,92	7,62	7,33	6,70
Доля ПИИ в инвестициях в основной капитал, %	10,24	7,65	6,33	4,58	4,90	4,58
Доля оборота филиалов иностранных ТНК в ВВП, %	48,54	53,51	51,00	57,76	60,72	55,64
Доля занятых в филиалах иностранных ТНК в общей занятости, %	4,27	4,69	4,58	4,60	4,80	4,64

Источник: составлено и рассчитано автором по [6; 8; 9].



Рис. 3. Динамика индекса транснационализации экономики России за 2005–2012 гг., %\*

\* Составлено и рассчитано автором по [6; 8; 9].

Таблица 4 – Регрессионная зависимость ВВП от динамики внутренних капиталовложений и инвестиций ТНК в основной капитал в РФ за 1994–2013 гг. (модель 1), %

Независимая переменная	Коэффициент регрессии
Константа	4,096 (0,826)
Инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в РФ $FCI_{t-1}^{TNC}$ *	0,317 (0,085)
Внутренние инвестиции в основной капитал $(DCI_{t-1})^*$	0,431 (0,126)
Нормированный R-квадрат	0,983878155
Число наблюдений	19

\* Статистически значимы при 95%-ном уровне надежности.

Числа в скобках – стандартные ошибки. Регрессия осуществлена методом наименьших квадратов.

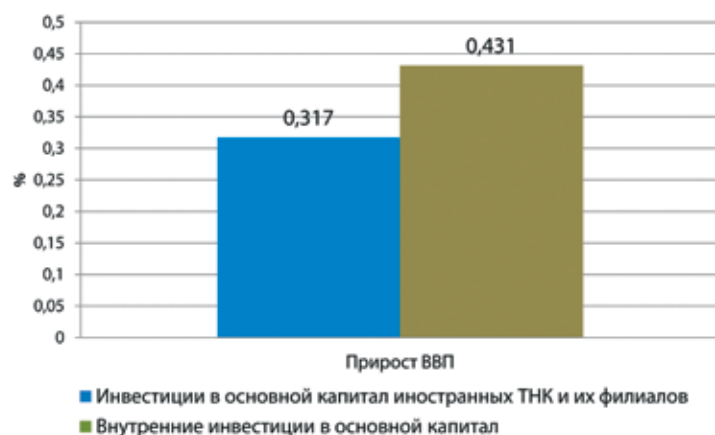


Рис. 4. Прирост ВВП России вследствие увеличения темпов прироста внутренних капиталовложений и инвестиций ТНК в основной капитал на 1% в предыдущем году\*

\* Составлено автором по данным табл. 4.

Таким образом, можно отметить, что наибольшее влияние на экспортный рост в России оказывает рост реального ВВП. Что касается накопленных ПИИ, то они также оказывают влияние на рост экспорта товаров и услуг. В частности, при их увеличении на 1% экспорт товаров и услуг Российской Федерации повышается на 0,190% (рис. 5).

Проведенные расчеты на основе построения регрессионной модели подтвердили гипотезу о положительном влиянии накопленных ПИИ ТНК на рост экспорта товаров и услуг Российской Федерации.

### ПРОГНОЗ И ВЫВОДЫ

Для достижения стратегических целей, заложенных в «Стратегии 2020», экономике Российской Федерации необходим экономический рост в среднем не менее 5% в год [1]. На основе протестированных моделей нами построен прогноз ВВП и экспорта России и определены потребности в капитале ТНК для достижения данных показателей роста.

Для проведения прогнозных расчетов введем в модель посылку о том, что внутренние инвестиции в основной капитал и инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в России будут прирастать равномерно. И мы можем построить прогноз роста ВВП России (с приростом на 5% ежегодно) и необходимых для этого объемов инвестиций в основной капитал.

Согласно проведенным нами расчетам по модели 1, для обеспечения роста ВВП РФ на 5% в год необходимо увеличить инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов и внутренние инвестиции в основной капитал на 6,7% в год (рис. 6).

На базе проведенного анализа ситуации, сложившейся в сфере прямых иностранных инвестиций (основная часть которых осуществляется транснациональными корпорациями) и деловой активности ТНК, можно сделать ряд основополагающих выводов относительно предположений о характере воздействия зарубежных транснациональных корпораций на экономику России.

1. На протяжении рассматриваемого периода наблюдался рост прямых иностранных инвестиций в экономику России. Но при этом их увеличение носило не столь интенсивный характер (доля в общем объеме иностранных вложений несколько сокращалась), что иллюстрирует недостаточную привлекательность реального сектора российской экономи-



Таблица 5 – Регрессионная зависимость экспорта товаров и услуг от динамики ВВП и накопленных ПИИ за 1994–2012 гг. (модель 2), %

Независимая переменная	Коэффициент регрессии
Константа	1,766(0,569)
Реальный ВВП (GDP)*	0,613 (0,058)
Накопленные ПИИ (FDI <sup>stock</sup> )*	0,190 (0,026)
Нормированный R-квадрат	0,97905497
Число наблюдений	19

\* Статистически значимы при 95%-ном уровне надежности.

Числа в скобках – стандартные ошибки. Регрессия осуществлена методом наименьших квадратов.

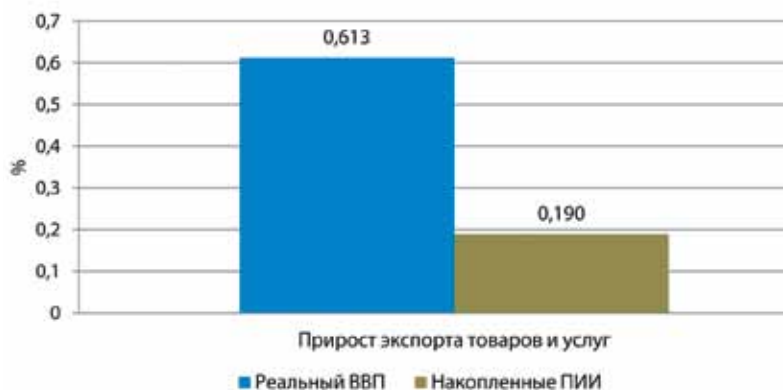


Рис. 5. Прирост экспорта товаров и услуг в России вследствие увеличения темпов прироста реального ВВП и накопленных ПИИ на 1%\*

\* Составлено автором по данным табл. 5.



Рис. 6. Прогноз роста ВВП России за счет роста инвестиций в основной капитал за 2014–2020 гг., млрд р.\*

\* Составлено и рассчитано автором.

ки для капитала зарубежных транснациональных корпораций.

2. Доля накопленных прямых иностранных инвестиций в ВВП России, несмотря на тенденцию к увеличению, остается незначительной, что позволяет говорить о низкой степени участия иностранного капитала в процессе создания ВВП страны.

3. Наблюдается экспансия в российскую экономику прямых иностранных инвестиций, которые в современной си-

туации пока не стали механизмом, обеспечивающим привлечение достаточных средств и экономических ресурсов, требующихся экономике России для устойчивого развития и изменения ее производственной специализации – из поставщика сырьевых товаров в производителя готовых изделий. Для этого необходимо изменять подходы и инструменты к привлечению иностранного капитала.

4. Проведенный обзор инвестиционных проектов с участием иностранных

ТНК демонстрирует интерес иностранных инвесторов к российскому рынку, число проектов с участием иностранного капитала в 2012 г. составило 128, а количество вновь созданных рабочих мест от реализации данных проектов достигло 13356. В среднем один проект в 2012 г. создал 104 рабочих места.

5. Расчеты автора показывают, что инвестиции в основной капитал играют важную роль для роста и развития национальной экономики. Расчеты на основе построения эконометрических моделей подтвердили гипотезу о том, что инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов, локализованных в России, оказывают положительное, хотя пока и незначительное влияние на рост ВВП РФ.

6. Проведенные автором расчеты также свидетельствуют, что прямые иностранные инвестиции положительно влияют на экспорт товаров и услуг России. Данные, полученные по основе построения эконометрических моделей, подтвердили гипотезу о том, что накопленные ПИИ оказывают положительное, хотя пока и незначительное влияние на рост российского экспорта.

7. Прогнозные расчеты автора показывают, что для достижения стратегических целей развития и обеспечения роста ВВП РФ на 5% в год необходимо увеличение инвестиций в основной капитал ТНК и их филиалов и внутренних инвестиций в основной капитал за предыдущий год на 6,7%. При этом важно отметить, что для увеличения ВВП необходимо создавать благоприятные условия как для внутренних, так и для иностранных инвесторов. Обеспечить «качество» экономического роста возможно только при грамотном использовании «усилий» как отечественных, так и иностранных инвесторов, поскольку зачастую последние обладают современными технологиями, инновациями и знаниями, которые необходимы для качественного развития национальной экономики. ■

## Источники

1. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года: «Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика». URL: <http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/1itog.pdf>
2. Капустина Л.М. Повышение эффективности иностранных инвестиций в машиностроительном комплексе России // Розвиток України в XXI столітті: економічні, соціальні, екологічні, гуманітарні та правові проблеми : сб. науч. тр. Вінниця, 2010. Ч. 1. С. 20–25.
3. Капустина Л.М. Регион в мировом и национальном экономическом пространстве. Екатеринбург: Изд-во УрО РАН, 2000.
4. Лебедев В. Инвестиционный бум откладывается // Эксперт. 2013. № 37(867). URL: <http://expert.ru/expert/2013/37/investitsionnyj-bum-otkladyivaetsya/>
5. Россия в цифрах. 2013. URL: [www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc\\_1135087342078](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1135087342078)
6. Россия в цифрах. 2006–2013. URL: [www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_11/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_11/Main.htm)
7. Официальный сайт журнала «Эксперт». URL: <http://expert.ru/>
8. Федеральная служба государственной статистики. URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
9. Центральная база статистических данных. URL: [www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi](http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi)
10. Russia attractiveness survey 2013: Shaping Russia's future. Ernst&Young's attractiveness survey. URL: [www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2013-Russia-attractiveness-survey-Eng/\\$FILE/2013-Russia-attractiveness-survey-Eng.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2013-Russia-attractiveness-survey-Eng/$FILE/2013-Russia-attractiveness-survey-Eng.pdf)
11. Standard and Poor's Official Site. URL: [www.standardandpoors.com/](http://www.standardandpoors.com/)
12. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. UNCTAD Official Site. URL: [unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx](http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx)
13. UNCTAD Stat. URL: <http://unctadstat.unctad.org/>

## References

1. Evaluation report on expert work performance on topical problems of Russia's social-economic strategy until 2020 "Strategy-2020: New model of growth – new social policy". Available at: <http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/1itog.pdf>.
2. Kapustina L.M. [Improving the efficiency of foreign investments in the Russian machine-building complex]. *Trudy "Rozvitok Ukrainy v XXI stolitti: ekonomichni, sotsial'ni, ekoloichni, gumanitarni ta pravovi problemi"* [Proc. of "Ukraine's development in XXI century: economic, social, ecological, humanitarian and legal problems"], 2010, vol. 1, pp. 20–25. (in Russ.).
3. Kapustina L.M. Region in global and national economic space. [*Region v mirovom i natsional'nom ekonomicheskom prostranstve*]. Yekaterinburg, UrO RAN Publ., 2000.
4. Lebedev V. The investment boom is postponed. [Investitsionnyj bum otkladyivaetsya]. *Ekspert – The Expert*, 2013, no. 37(867). Available at: <http://expert.ru/expert/2013/37/investitsionnyj-bum-otkladyivaetsya/>
5. Russia in figures. 2013. Available at: [www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc\\_1135087342078](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1135087342078) (in Russ.).
6. Russia in figures. 2006–2013. Available at: [www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_11/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_11/Main.htm) (in Russ.).
7. The official website of the *Expert* journal. Available at: <http://expert.ru/>
8. Federal State Statistics Service. Available at: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (in Russ.).
9. The central statistics database. Available at: [www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi](http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi) (in Russ.).
10. Russia attractiveness survey 2013: Shaping Russia's future. Ernst&Young's attractiveness survey. Available at: [www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2013-Russia-attractiveness-survey-Eng/\\$FILE/2013-Russia-attractiveness-survey-Eng.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2013-Russia-attractiveness-survey-Eng/$FILE/2013-Russia-attractiveness-survey-Eng.pdf).
11. Standard and Poor's Official Website. Available at: [www.standardandpoors.com/](http://www.standardandpoors.com/)
12. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. UNCTAD Official Site. Available at: [unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx](http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx).
13. UNCTAD Stat. Available at: <http://unctadstat.unctad.org/>

## Проблемы доступа малого и среднего бизнеса к рынку капитала и возможные пути их решения

На сегодняшний день малый и средний бизнес является одним из наиболее значимых секторов российской экономики. Предприятия малого и среднего бизнеса оказывают существенное влияние на формирование стабильной структуры рынка, выполняя ряд важных социально-экономических функций, таких как создание новых рабочих мест и рост конкуренции, что способствует снижению уровня безработицы и уменьшению стоимости товаров и услуг. Являясь неотъемлемой частью рыночной структуры, малое и среднее предпринимательство обеспечивает значительную долю прироста уровня занятости населения, увеличивает социальный класс предпринимателей, активно участвует в инновационной деятельности. В силу экономической и социальной роли малого и среднего бизнеса, его развитие входит в число важнейших государственных задач.

В соответствии с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», предприятия, в зависимости от различных критериев, классифицируются на микро-, малые и средние (см. таблицу).

Согласно данным Росстата и ФНС России по состоянию на 1 января 2013 г., в Российской Федерации зарегистрировано 6037 тыс. субъектов малого и среднего бизнеса, на которых занято 17729,2 тыс. чел. Каждый четвертый работник в целом по России занят в секторе малого и среднего бизнеса. При этом на предприятиях – юридических лицах в

секторе малого и среднего предпринимательства занято 12,2 млн чел. (69,1%), индивидуальных предпринимателей – 5,45 млн чел. (30,9%). Доля оборота продукции и услуг, производимых субъектами малого и среднего бизнеса, в общем объеме оборота продукции и услуг, производимых предприятиями по стране, составляет около 25% [8].

В процессе расширения бизнеса перед небольшими компаниями остро встает вопрос о необходимости привлечения дополнительных денежных ресурсов для финансирования своих инвестиций. Одна из серьезных проблем развития малого и среднего предпринимательства заключается в отсутствии доступа к внешнему капиталу [1]. Прямая финансовая помощь является одной из форм поддержки развития малого и среднего бизнеса со стороны государства. Она реализуется за счет льготного субсидирования, предоставления государственных гарантий при получении займов, льготного налогообложения и т.п.

Однако следует отметить, что в настоящее время назрела необходимость решать вопросы поддержки малых и средних предприятий при помощи рыночных методов. Все большее количество российских банков открывают отделения, специализирующиеся на кредитовании малого и среднего бизнеса, создаются венчурные инвестиционные фонды, организованы специальные биржевые площадки для торговли ценными бумагами компаний малой капитализации.

В этой связи привлечение финансирования при помощи инструментов

*Классификация предприятий малого и среднего бизнеса*

Параметр	Микро-предприятия	Малые предприятия	Средние предприятия
Средняя численность работников за предшествующий календарный год, чел.	До 15	16–100	101–250
Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС за предшествующий календарный год, млн р.	60	400	1000

Источник: составлено по [3; 4].



▶ **ШВАЙГЕРТ Дмитрий Викторович**  
Аспирант кафедры финансов и кредита

**Институт экономики  
Уральского отделения РАН  
620014, РФ, г. Екатеринбург,  
ул. Московская, 29  
E-mail: dshvaygert@yandex.ru**

### Ключевые слова

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

РЫНОК КАПИТАЛА

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

### Аннотация

В настоящее время актуальными становятся вопросы развития малых и средних компаний. Инструменты фондового рынка являются альтернативным государственной поддержке способом привлечения дополнительного внешнего капитала. В статье рассмотрены основные проблемы привлечения инвестиций российскими предприятиями малого и среднего бизнеса при помощи рынка капитала и возможные пути их решения.

### JEL classification

**G10, G18, G34**

# The Problems of Accessing the Capital Market for Small and Medium-Sized Businesses and Their Possible Solutions

**Dmitry V. SHVAYGERT**

*Postgraduate of Finance and Credit Dept.*

**Institute of Economics  
(Ural Branch of the Russian Academy  
of Sciences)  
620014, RF, Yekaterinburg,  
Moscovskaya St., 29  
E-mail: dshvaygert@yandex.ru**

## Key words

SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS

CAPITAL MARKET

INVESTMENT RESOURCES

FINANCIAL INSTRUMENTS

STOCK MARKET

## Summary

Nowadays the issues of development of small and medium-sized companies are becoming more topical. The instruments of the stock market are alternatives to state support in terms of raising additional external capital. The article deals with the main problems of attracting investments in the capital market for the Russian small and medium-sized businesses and their possible solutions.

## JEL classification

**G10, G18, G34**

рынка капитала может стать серьезной альтернативой финансовой поддержки от государства. Данный способ получения инвестиционных средств имеет ряд положительных сторон как для эмитентов и инвесторов, так и для государства в целом.

Для предприятий, выходящих на фондовый рынок, открываются следующие перспективы:

- привлечение финансовых ресурсов для реализации инвестиционных задач, стоящих перед компанией;
- получение рыночной оценки стоимости бизнеса;
- создание публичной кредитной истории;
- привлечение стратегических партнеров;
- рост узнаваемости и улучшение имиджа компании;
- получение ликвидности и возможность дальнейшего привлечения капитала.

С точки зрения потенциальных инвесторов выход новых эмитентов на фондовый рынок предприятий малого и среднего бизнеса может дать следующие возможности:

- диверсификация инвестиций. Ценные бумаги компаний малой капитализации – это активы с высоким уровнем риска, но в то же время с достаточно высокой доходностью;
- самостоятельное открытие потенциально прибыльного эмитента. Как правило, большинство финансовых аналитиков не занимаются достаточно глубоким анализом небольших компаний. Вследствие этого на фондовом рынке присутствует довольно значительное количество перспективных предприятий с хорошими фундаментальными данными, но в недостаточной мере исследованных аналитиками.

В качестве положительных сторон для государства от выхода предприятий малого и среднего бизнеса на рынок капитала можно выделить следующие моменты:

- возможность создания механизма оценки качества активов и перспектив развития небольших компаний;

- дополнительные налоговые поступления в бюджет от финансовых операций с ценными бумагами;

- улучшение инвестиционной привлекательности страны для российских и иностранных инвесторов.

Таким образом, малый и средний бизнес является одним из ключевых факторов развития российской экономики. Однако потенциал этого экономического сегмента не может быть реализован полностью до тех пор, пока малые и средние предприятия будут испытывать серьезные трудности с привлечением внешних источников финансирования, в частности при выходе на российский рынок капитала.

Российский опыт привлечения инвестиций посредством эмиссии ценных бумаг свидетельствует, что существуют примеры успешного выхода компаний малой капитализации на фондовый рынок. В качестве наиболее показательной истории успешного размещения можно выделить IPO ОАО «ИСКЧ» в конце 2009 г. Спрос на акции превысил их предложение, а общая сумма привлеченных денежных средств на инвестиционные проекты компании составила 142,5 млн р. [5].

Тем не менее для дальнейшего развития данного сектора рынка ценных бумаг необходимо устранять проблемы, стоящие перед малым и средним бизнесом, а также перед потенциальными инвесторами.

Основными проблемами, возникающими у малых и средних предприятий при выходе на рынок капитала, являются:

- неготовность открыто вести свой бизнес;
- риск недружественного поглощения;
- довольно высокие финансовые расходы при выходе и обращении на фондовом рынке;
- отсутствие развитой инфраструктуры;

- длительные сроки подготовки и осуществления эмиссии;
- недоверие потенциальных инвесторов к рынку ценных бумаг по причине низкой ликвидности и высокой волатильности.

Следует подробнее рассмотреть каждую проблему и проанализировать возможные способы их решения.

**Неготовность малых и средних предприятий открыто вести бизнес.** В настоящее время российскому малому и среднему бизнесу свойственна раздробленность и непрозрачность, заниженные размеры собственного капитала, не учтенные в официальной бухгалтерской отчетности и налоговом учете денежные потоки, использование офшорных схем и «серого сегмента» экономики для уменьшения налогообложения.

Для большинства малых и средних предприятий характерна высокая концентрация собственности. Согласно имеющимся данным почти 100% российских компаний малой и средней капитализации имеют до 3–4 мажоритарных собственников, владеющих от 75 до 100% бизнеса [10]. Владельцы предприятия ориентированы не на модель развития бизнеса, основанную на росте капитализации компании, а на модель, базирующуюся на прямом управлении денежными потоками и обеспечении непосредственного доступа к ним. Выход отечественных малых и средних предприятий на рынок капитала чаще всего нацелен лишь на будущие сделки по продаже бизнеса основными акционерами по более высокой цене и получение более дешевых заемных средств при росте рыночной оценки компании.

Предприятиям малого и среднего бизнеса, желающим воспользоваться рынком капитала для привлечения денежных средств, необходимо осуществить ряд подготовительных мероприятий. В процессе преобразования предприятия в публичную компанию необходимо будет провести ее реорганизацию: оптимизировать организационную структуру, вывести непрофильные активы, начать ведение аудированной финансовой отчетности по МСФО. Поскольку для российского фондового рынка характерна высокая волатильность, малым и средним компаниям желательно предварительно подготовиться к созданию положительной публичной истории, чтобы в случае необходимости и при позитивной внешней конъюнктуре выйти на рынок капитала.

**Риск недружественного поглощения.** Как следствие непрозрачности ведения бизнеса малыми и средними предприятиями широко распространена практика недружественных поглощений. Эффективное управление экономической деятельностью фирмы затруднено по причине «запутанной» организационной структуры, приводящей к нарушению правил ведения документооборота. Данное обстоятельство в немалой степени способствует успешной деятельности рейдеров, которые начинают проявлять интерес к активам компании. К сожалению, на сегодняшний момент основной целью, преследуемой владельцами и управляющими менеджерами, является максимизация текущей прибыли. За время, что они откладывают приведение всей документации к требованиям законодательства, рейдеры, заинтересованные в активах компании, осуществляют недружественное поглощение.

Наиболее распространенными в России способами недружественного поглощения являются [2]:

- консолидация (массовая покупка) мелких пакетов акций;
- умышленное доведение предприятия до состояния банкротства;
- намеренное уменьшение стоимости компании и покупка ее активов;
- оспаривание прав собственности на основные активы (технологическое оборудование, производственные помещения, патентные права и т.п.);
- «подкуп» менеджеров, управляющих компаний.

Снижению вероятности рейдерского захвата активов предприятия могут способствовать меры минимизации его риска [11]:

- создание ясной стратегии управления компанией и надлежащее юридическое оформление документов по всем решениям органов управления (совета директоров, собрания акционеров (участников), правления). Своевременное информирование регистрирующих и контролирующих органов (ФНС, ведущая ЕГРЮЛ, Федеральная регистрационная служба, которая ведет ЕГРП) юридическим отделом компании об изменениях в учредительных документах, составе участников, а также надлежащее оформление первичных прав собственности на объекты недвижимости. Регулярный запрос выписки из ЕГРЮЛ и ЕГРП;
- постоянный контроль над менеджментом компании в целях предотвращения злоупотребления должностными

полномочиями с его стороны. Владельцу предприятия необходимо иметь возможности для мониторинга активов, регулярно проводить внутреннюю аудиторскую проверку для выявления различных правовых нарушений;

- распределение активов между несколькими юридическими лицами;
- создание «запасной фирмы» для выведения активов при возникновении риска недружественного поглощения;
- контроль над размером долговой нагрузки фирмы.

В случае если рейдеры уже начали предпринимать попытки недружественного поглощения и не были реализованы предварительные защитные меры, собственникам и менеджменту предприятия необходимо осуществить следующие действия [9]:

- создание искусственной кредиторской задолженности и ее перевод на фирмы, находящиеся под контролем владельцев компании;
- реорганизация предприятия. Наличие вместо одной компании нескольких более мелких, относительно самостоятельных и защищенных фирм делает попытки рейдерского захвата менее эффективными;
- ответная массовая покупка акций захватчика;
- инициирование судебных разбирательств в отношении рейдера.

Поскольку выход на рынок капитала посредством размещения акций является по существу продажей доли компании инвестору, возникает риск потери части контроля над бизнесом. В результате появляется вероятность недружественного поглощения и манипулирования.

Данная проблема может заставить компанию воздержаться от привлечения денежных средств при помощи финансовых инструментов рынка ценных бумаг. Своевременное использование всего комплекса защитных мер будет способствовать снижению рисков недружественного поглощения.

**Высокие финансовые издержки при выходе и обращении на фондовом рынке.** Компании, выходящие на рынок капитала, сталкиваются с существенными затратами как на начальных этапах размещения, так и после них. В состав расходов на проведение эмиссии ценных бумаг входит комиссия андеррайтера, инвестиционного консультанта, фондовой биржи, депозитария, расходы на раскрытие информации в СМИ и маркетинг.

## Источники

1. Как молодым инновационным компаниям найти инвесторов // Ведомости. 2012. 16 апр. URL: [www.vedomosti.ru/finance/analytics/2012/04/16/25224](http://www.vedomosti.ru/finance/analytics/2012/04/16/25224)
2. Никитин Л.Л., Нуржинский Д.В. Стратегия и тактика защиты от недружественного поглощения. URL: [www.ipnou.ru/article.php?idarticle=000066](http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=000066)
3. О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: постановление Правительства РФ от 9 февраля 2013 г. № 101.
4. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.
5. Официальный сайт Института стволовых клеток человека (ИСКЧ). URL: [www.hsci.ru/investoram-i-aktioneram/informatsiia-dlia-investorov/ipo-2009](http://www.hsci.ru/investoram-i-aktioneram/informatsiia-dlia-investorov/ipo-2009)
6. Официальный сайт Московской биржи. URL: <http://moex.com/s744>
7. Партин И. Черный ход на фондовый рынок // РЦБ. 2007. № 12(339). URL: [www.rcb.ru/rcb/2007-12/8412/](http://www.rcb.ru/rcb/2007-12/8412/)
8. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов. URL: [www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_152459/?frame=34](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_152459/?frame=34)
9. Торянников А. Как защититься от недружественного поглощения // Финансовый директор. 2007. № 5(59). URL: <http://fd.ru/articles/24855>
10. Финансовая система: стратегия развития, инвестиции в инновационный рост (финансовые рынки): аналит. докл. URL: [http://opes.ru/data/2011/06/27/1233309139/Аналитический доклад 3 этап ФАНИ.pdf](http://opes.ru/data/2011/06/27/1233309139/Аналитический%20доклад%203%20этап%20ФАНИ.pdf)
11. Чернецкая А. Рейд невозможен без коррупции. URL: [www.ipnou.ru/article.php?idarticle=005327](http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=005327)

Уменьшения финансовых расходов при размещении можно достичь с помощью создания специальных фондов для рынка молодых и быстрорастущих компаний. Данные фонды могли бы частично возмещать компании-эмитенту денежные средства, затраченные на подготовительные мероприятия и проведение эмиссии ценных бумаг.

В настоящее время лишь в секторе РИИ (рынок инноваций и инвестиций) Московской биржи государство предоставляет частичную компенсацию расходов в размере 50% (но не более 5 млн р.) при размещении ценных бумаг на данной площадке [6]. Данную практику необходимо распространить и на другие торговые площадки, в частности на сектор РИИ-2 и IPOboard.

Развитие своего бизнеса, являющееся одной из основных задач многих предприятий, довольно затруднительно поддерживать лишь за счет собственных ресурсов компании. Следовательно, менеджмент компании, принимая решение о выходе на рынок капитала, преследует цель привлечения внешнего финансирования. Таким образом, возникает замкнутый круг – для привлечения дополнительного внешнего капитала предприятие вынуждено потратить существенный объем собственных денежных средств, которые и без того являются дефицитным ресурсом.

Механизм государственного кредитования может быть реализован следующим способом. Первичные расходы на подготовку к выходу на рынок капитала, составляющие большую часть всех затрат на размещение и дальнейшее обращение ценных бумаг, компенсирует государство. После привлечения внешнего финансирования компания обязуется выплатить предоставленный ей государственный кредит в полном объеме, а также минимальный процент.

Предложенный вариант кредитования полностью укладывается в рамки как стратегии развития российского рынка ценных бумаг в части увеличения количества его участников, так и концепции социальной поддержки малого и среднего бизнеса и компаний сектора высоких технологий. В настоящее время большая часть государственных кредитов направляется на прямую поддержку развития компаний. Стимулируя предприятия расширять свою экономическую деятельность за счет привлечения внешних инвестиционных ресурсов на рынке капитала, государство могло бы помочь им найти

стратегических инвесторов для достижения желаемых финансовых результатов.

**Отсутствие развитой инфраструктуры.** На сегодняшний день российский фондовый рынок характеризуется наличием незначительного числа компаний малой капитализации, узкой базой инвесторов с доминированием спекулянтов, а также плохой информационной осведомленностью о торговой площадке, предназначенной для соответствующего сегмента рынка (РИИ Московской биржи).

Для повышения ликвидности ценных бумаг компаний малой капитализации бирже нужно вести более активную работу с институтом маркет-мейкеров.

Повысить уровень информационной осведомленности можно при помощи регулярного проведения адресных маркетинговых мероприятий, нацеленных на возможных эмитентов и инвесторов. Продвижение и рост популярности РИИ будет способствовать как увеличению числа компаний, представленных на площадке, так и повышению их качества.

Московской бирже необходимо оказывать предприятиям, желающим воспользоваться финансовыми инструментами фондового рынка, поддержку при выходе на РИИ. Данная поддержка состоит в сотрудничестве при организации IPO, в том числе с государственными структурами и регуляторами. В идеале, фондовая биржа должна предоставлять потенциальным эмитентам консалтинговые услуги, создавать условия и необходимый инструментарий для поддержки приемлемого уровня ликвидности на вторичном рынке и содействовать росту объема информации о компании.

**Длительные сроки подготовки и осуществления эмиссии.** Средний срок размещения акций составляет от 1 года до 4 лет [7]. За это время подготавливается финансовая отчетность, проводится аудит компании, формируется единая прозрачная холдинговая структура. У малого и среднего бизнеса временные издержки могут быть еще больше, поскольку необходимо заранее создать себе публичную историю посредством привлечения финансовых ресурсов на рынке капитала (с помощью выпуска вексельного или облигационного займа). Нередко возникает необходимость провести реструктуризацию бизнеса компании и внедрить принципы корпоративного управления.

Этап размещения акций занимает приблизительно 3 месяца [7], при этом,

в случае если андеррайтер не соберет необходимое количество заявок от потенциальных покупателей либо если серьезно ухудшится рыночная конъюнктура, IPO может сорваться или будет отложено на неопределенный срок.

Для облегчения процесса эмиссии ценных бумаг можно реализовать следующие меры:

- введение уведомительного порядка государственной регистрации ценных бумаг с малым объемом эмиссии и ограниченным количеством первоначальных инвесторов и не предназначенных для публичного обращения на организованных рынках;

- увеличение срока с даты государственной регистрации выпуска эмиссионных ценных бумаг до полного их размещения с 1 до 2 лет;

- введение возможности частичной оплаты акций при их размещении;

- упрощение процедуры эмиссии ценных бумаг при их размещении только среди квалифицированных инвесторов;

- уменьшение объема информации, подлежащей раскрытию, для малых объемов эмиссий, не предназначенных для публичного обращения;

- разрешение инвесторам продавать купленные в процессе размещения ценные бумаги сразу после их оплаты, до регистрации отчета или направления уведомления об итогах выпуска;

- расширение возможностей для эмиссии биржевых облигаций (предоставление права на их выпуск всем компаниям-эмитентам, а не только тем, чьи ценные бумаги входят в котировальные списки, при условии, что эмитент в состоянии обеспечить раскрытие информации в необходимом объеме, а также увеличить максимально возможный срок эмиссии данных облигаций).

Основной целью названных мер является рост числа потенциальных эмитентов и инвесторов ценных бумаг, а также снижение регулятивных издержек малых и средних компаний в секторе ценных бумаг, не предназначенных для публичного обращения. В настоящее время относительно невысокий уровень регулятивных издержек приходится лишь на крупнейших российских эмитентов.

**Недоверие потенциальных инвесторов к рынку ценных бумаг по причине низкой ликвидности и высокой волатильности.** Невысокая ликвидность и большие колебания на российском фондовом рынке являются основными причинами недоверия потенциальных инве-

сторов. В первую очередь это связано с постоянно меняющейся правовой базой рынка ценных бумаг, высоким уровнем налогообложения, не способствующим росту долгосрочных инвестиций.

Повышение уровня ликвидности фондового рынка должно способствовать стимулированию малого и среднего бизнеса к размещению своих ценных бумаг на российских биржевых площадках, стимулированию роста количества акций российских компаний, находящихся в свободном обращении (free-float), урегулированию правовых аспектов кредитования ценными бумагами на законодательном уровне, внесению поправок в валютное законодательство с целью упрощения совершения нерезидентами финансовых операций.

Подводя итоги анализа вышеперечисленных проблем при доступе малого и среднего бизнеса к рынку капитала, можно отметить, что основные трудности привлечения инвестиций посредством финансовых инструментов фондового рынка состоят в неготовности и нежелании компаний открыто вести свою экономическую деятельность, в недостаточно развитой инфраструктуре рынка ценных бумаг, а также в низком интересе к данным ценным бумагам со стороны инвесторов. Применение комплексного подхода к решению ряда проблем, препятствующих массовому выходу на российский фондовый рынок, поможет российскому малому и среднему бизнесу в решении задач привлечения дополнительных денежных ресурсов. ■

## References

1. How can young innovative companies find investors? [Kak molodym innovatsionnym kompaniyam nayti investorov]. *The Vedomosti magazine*, April 16, 2012. Available at: [www.vedomosti.ru/finance/analyt-ics/2012/04/16/25224](http://www.vedomosti.ru/finance/analyt-ics/2012/04/16/25224) (in Russ.).
2. Nikitin L.L., Nurzhinsy D.V. Defence strategy and tactics against a hostile takeover. Available at: [www.ippnou.ru/article.php?idarticle=000066](http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=000066)
3. RF Government Decree "On maximum earnings from realization of goods (works, services) for each category of subjects of small and medium-sized entrepreneurship" of February 9, 2013 no. 101 (in Russ.).
4. RF Federal Law "On development of small and medium-sized entrepreneurship in the Russian Federation" of July 24, 2007 no. 209-FZ (in Russ.).
5. Human Stem Cells Institute official website. Available at: [www.hsci.ru/investoram-i-aktioneram/informatsiia-dlia-investorov/ipo-2009](http://www.hsci.ru/investoram-i-aktioneram/informatsiia-dlia-investorov/ipo-2009).
6. Moscow Exchange official website. Available at: <http://moex.com/s744>
7. Partin I. A back door into the stock market. [Chernyy khod na fondovyy rynek]. *Rynok cennikh bumag – The Securities Market*, 2007, no. 12(339). Available at: [www.rcb.ru/rcb/2007-12/8412/](http://www.rcb.ru/rcb/2007-12/8412/)
8. The forecast for social-economic development of the RF in 2014 and the target period of 2015–2016. Available at: [www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_152459/?frame=34](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_152459/?frame=34) (in Russ.).
9. Toryannikov A. How to protect a company from a hostile takeover. [Kak zashchitit'sya ot nedruzhestvennogo pogloshcheniya]. *Finansovy direktor – Financial Director*, 2007, no. 5(59). Available at: <http://fd.ru/articles/24855>.
10. Analytical report "Financial system: development strategy, investments in innovation growth (financial markets)". Available at: <http://opec.ru/data/2011/06/27/1233309139/Аналитический доклад 3 этап ФАНИ.pdf> (in Russ.).
11. Chernetskaya A. Raid is impossible without corruption. Available at: [www.ippnou.ru/article.php?idarticle=005327](http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=005327) (in Russ.).



- **МАСИЛОВА Марина Григорьевна**  
Кандидат социологических наук,  
доцент кафедры управления персоналом  
и трудового права

**Владивостокский государственный  
университет экономики и сервиса**  
690014, РФ, г. Владивосток,  
ул. Гоголя, 41  
Тел.: (423) 298-76-53  
E-mail: marina.masilova@vvsu.ru



- **БОГДАН Надежда Николаевна**  
Кандидат социологических наук,  
доцент кафедры управления персоналом

**Сибирский институт управления  
(филиал Российской академии народного  
хозяйства и государственной службы  
при Президенте РФ)**  
630102, РФ, г. Новосибирск,  
ул. Нижегородская, 6  
Тел.: (383) 361-26-07  
E-mail: bogdan-nn@mail.ru

#### Аннотация

Статья посвящена анализу социальной составляющей управленческой компетентности руководителя. Рассматриваются кластеры компетенций, обеспечивающие успешность управленческой деятельности. Обосновывается значимость социальной ориентированности в управленческой компетентности, направленности личности руководителя и типа управления.

#### JEL classification

M12, M14

## Социальная ориентированность как составляющая управленческой компетентности руководителя

#### Ключевые слова

СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННАЯ  
КУЛЬТУРА УПРАВЛЕНИЯ

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ КОМПЕТЕНЦИИ

СОЦИАЛЬНАЯ ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ  
РУКОВОДИТЕЛЯ

СОЦИАЛЬНО-ЛИЧНОСТНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

КЛАСТЕРЫ КОМПЕТЕНЦИЙ

Современный период формирования управленческой модели в России ознаменован становлением социально ориентированной культуры управления. В ее основе лежит не прагматический подход к решению социальных проблем, названный А.Г. Асмоловым «культурой полезности» (для такой культуры характерно отношение к человеку с точки зрения пользы, которую он приносит организации и обществу), а гуманистический, с позиции «культуры достоинства», самооценности человека для общества [1].

В настоящее время запрос на высокий уровень управленческой компетентности выражается в требованиях, предъявляемых к личности руководителя: способности к обеспечению оптимальных моделей организации жизни и профессиональной деятельности, эффективному использованию и развитию внутреннего потенциала, гибкости, адаптируемости к изменяющимся условиям, способности находить нестандартные решения управленческих задач [2; 5; 6].

Компетентность в целом, как своего рода сплав профессиональных знаний, умений, навыков, мотивации и других личностных составляющих, представляет собой разносторонние способности человека, пронизанные комбинацией практического опыта. Компетентность в данном контексте (от лат. *competere* – соответствовать, подходить) – это личностная способность специалиста решать определенный класс задач. При этом профессиональные задачи могут быть конкретно-специфическими или инвариантно-типичными. В литературе описано

множество классификаций компетенций. Для разной деятельности выделяют различные виды компетенций (Н.В. Кузьмина, А.К. Маркова, Л.А. Петровская и др.). Чаще всего выделяются профессиональные (профессионально-ориентированные) и общие (ключевые, базовые, универсальные, надпрофессиональные и т.д.) компетенции.

Под управленческой компетентностью понимается особая характеристика субъекта управления независимо от того, какому уровню менеджмента соответствует занимаемая им должность. Как правило, при создании модели управленческих компетенций учитывается специфика управленческого труда.

По мнению экспертов по разработке моделей компетенций, деятельность руководителя можно условно разбить на несколько сфер и соответственно выделить кластеры компетенций:

- специальные профессиональные компетенции необходимы руководителю для осуществления функций и обеспечения процессов. Специальные компетенции отражают уровень владения знаниями и навыками, относящимися к определенной предметной области;
- организационно-управленческие компетенции необходимы руководителям в любой сфере деятельности. Эти компетенции составляют основное содержание программ MBA и включают в себя системный анализ ситуации, принятие стратегических решений, привлечение внешних и внутренних ресурсов для решения бизнес-задач и т.д.;
- лидерские компетенции относятся к сфере руководства и управления людьми. Они отражают способность менеджера распоряжаться властью и полномочиями, направлять деятельность в определенное русло, оказывать подчиненным поддержку, проявлять к ним участие и формировать чувство общности;
- межличностные компетенции относятся к способности управленца строить и поддерживать оптимальные отношения с людьми. Наличие указанной способности требует развития опре-



## Social Orientation as a Component of a Leader's Managerial Competence

деленных социальных навыков, таких как понимание других людей и их поведения, навыков коммуникации и взаимодействия с окружающими, создания мотивации, а также умения предотвращать и разрешать конфликты. В идеале, компетентный менеджер способен поставить себя на место другого человека, правильно оценить его ожидания и выстроить свое поведение с учетом этих ожиданий. Это способность вести себя адекватно ситуации;

- личностные компетенции и установки (мировоззрение, взгляды и отношения, способствующие правильному исполнению обязанностей). В их основе лежат уверенность в себе, склонность влиять на среду своего обитания, стремление к улучшению и кардинальному изменению существующей ситуации, нацеленность на результат и саморазвитие, способность действовать в условиях неопределенности, развитое самосознание и навыки самоконтроля.

Очевидно, что для разных руководящих должностей каждая из перечисленных компетенций имеет свое значение. Относительная важность отдельных компетенций и их групп не задается автоматически названием должности, а зависит от особенностей организации и должностных обязанностей. Однако практически во всех моделях присутствуют инвариантные компетенции, обеспечивающие успешность управленческой деятельности в различных областях.

Инвариантное ядро управленческой компетентности составляет наличие определенного уровня управленческих знаний, умений, способностей и опыта, которые, проявляясь и формируясь в управленческой деятельности, позволяют руководителю действовать самостоятельно, оптимально и ответственно.

Поскольку компетентность является не только средством решения профессиональных задач, но также инструментом оптимизации взаимодействия субъекта с объектом управления и необходимым условием развития организации и работников, то исследователи рассматривают

социальную компетентность руководителя как важную часть управленческой компетентности, как личностное, но при этом социально обусловленное образование в характеристике руководителя (Н.А. Дубинко [4], И.А. Зимняя, Г.К. Кувина, Е.И. Кудрявцева и др.).

Это находит свое отражение и в квалификационных характеристиках должностей руководителей, в которые, наряду с профессиональными, включены также социальные составляющие. Так, руководитель должен знать законодательные и нормативные правовые акты, социальные требования и нормативы, организацию управления социальным развитием предприятия, основы социального планирования; психологию труда и социальную психологию; методы проведения социологических исследований и психологического тестирования, изучения общественного мнения; методы анализа социальных программ и определения их экономической эффективности; формы и системы оплаты труда, материального и морального стимулирования; передовой отечественный и зарубежный опыт управления социальными процессами и др. [10].

Социальными задачами руководителя в современных условиях являются обеспечение необходимого уровня стабильности коллектива, адаптации работников, управление психологической устойчивостью персонала, профилактика и снятие социального напряжения и конфликтов в коллективе, создание условий для укрепления здоровья и повышения работоспособности, выявление и содействие в разрешении социальных проблем персонала.

Кроме того, работникам может быть необходима помощь и поддержка, когда они попадают в сложные или критические ситуации, связанные с потерей работы или близкого человека, болезнью (инвалидностью), переменой места жительства или проблемами из-за социальных катаклизмов, т.е. когда необходимо сделать ответственный выбор, например, братья за новую работу, получать новое образование и др.

► **Marina G. MASILOVA**  
Cand. Sc. (Sociology), Associate-Prof.  
of HR Management and Labour Law Dept.

**Vladivostok State University  
of Economics and Service  
690014, RF, Vladivostok,  
Gogolya St., 41  
Phone: (423) 298-76-53  
E-mail: marina.masilova@vvsu.ru**

► **Nadezhda N. BOGDAN**  
Cand. Sc. (Sociology), Associate-Prof.  
of HR Management Dept.

**Siberian Branch of the Russian  
Presidential Academy of National Economy  
and Public Administration  
630102, RF, Novosibirsk,  
Nizhegorodskaya St., 6  
Phone: (383) 361-26-07  
E-mail: bogdan-nn@mail.ru**

### Key words

SOCIALLY-ORIENTED MANAGEMENT CULTURE  
MANAGERIAL COMPETENCES  
SOCIAL ORIENTATION OF A LEADER  
SOCIAL AND PERSONAL COMPETENCES  
COMPETENCE CLUSTERS

### Summary

The article is dedicated to the analysis of the social component of a leader's managerial competence. It considers competence clusters that maintain the successful managerial activity. The importance of social orientation in the managerial competence is proved, a leader's personal orientations and directions of a management type are justified.

### JEL classification

**M12, M14**

Причиной проблем может быть сам человек, его психологические качества и состояние, приводящие к невозможности самостоятельно справиться с трудной ситуацией. Одни работники могут нуждаться в помощи больше, другие меньше, но, не получив помощь и поддержку в нужное время, человек может оказаться в сложном положении, в которое невольно вовлекаются также семья и ближайшее окружение.

Именно поэтому социальная настроенность руководителя в широком понимании – как ориентированность на социальное развитие коллектива и в узком – как способность и готовность оказать конкретную социальную поддержку сотрудникам – является важной составляющей его управленческой компетентности.

Как показывают наши исследования и реальный опыт управленческой деятельности, социальная ориентированность руководителя выражена тем лучше, чем в большей степени у него сформированы социально-личностные компетенции [8]. Социально-личностные компетенции можно определить как способность руководителя к конструктивному использованию своих знаний, умений, навыков для успешного создания социальных связей (как формальных, так и неформальных), позволяющих осуществлять влияние на окружающих. Многими исследователями подчеркивается большое значение неформальных контактов в управленческой деятельности руководителя. Так, Г. Кунц и С. О'Доннел утверждают: «Если подчиненные руководствуются только правилами и инструкциями, установленными руководством, они могут работать на 60 или 65% своих возможностей, просто выполняя обязанности достаточно удовлетворительно, чтобы удержаться на рабочем месте. Чтобы добиться полного использования способностей подчиненных, руководитель должен вызывать у них соответствующий отклик, оказывая внимание и заботу» [7].

Р. Гоффи отмечает, что подчиненным «нужно нечто большее, необходимо видеть перед собой человека, который искренне волнуется за судьбу людей и их общего дела» [3].

Общаясь с тем или иным человеком, успешные руководители, помимо чисто делового аспекта, уделяют внимание личности собеседника, стремятся выяснить подробности, касающиеся его семьи, здоровья, интересов, увлечений. В итоге менеджеры знают, что представляют собой люди, с которыми приходится работать,

могут точно описать черты их характера, интересы и стиль поведения.

Различные авторы в число социально-личностных компетенций включают компетенции, связанные:

- с психофизиологическими особенностями личности руководителя (гибкость, уравновешенность, стрессоустойчивость, подвижность психических процессов, выдержка, самообладание; способность и готовность к высокой концентрации и скорости переключения внимания, работоспособность, выносливость);

- с лидерскими качествами (харизматические качества, способность и готовность к лидерству);

- с человековедческими компетенциями (знание психологии человека, способность и готовность управлять людьми на основе выявления и развития личностных способностей, достоинств и недостатков подчиненных, создания оптимальных условий для деятельности в коллективе);

- с коммуникативными компетенциями (способность к сотрудничеству как партнерские отношения, готовность взаимодействовать в коллективе, выстраивать внешние и внутренние отношения на гуманно-личностной основе, способность к межкультурной коммуникации, проявлению толерантности и эмпатии).

Таким образом, социально-личностные компетенции затрагивают множество сфер личности.

Помимо социальной компетентности руководителя, эффективность деятельности организации обуславливается и тем, в какой степени руководитель ориентирован на выполнение производственной задачи и на коллектив. Если в стиле управления гармонично сочетаются данные направления, руководитель адекватно оценивает свои возможности и способности сотрудников, дает им соответствующие задания, то коллектив работает ритмично.

Другими словами, важной характеристикой руководителя является тип управленческого поведения. Тот или иной тип выбирается руководителем не только потому, что он позволяет успешнее достигать актуальных в рамках реализуемой деятельности целей, но и потому, что соответствует более значимой для личности системе отношений. Исследование типа управленческого поведения позволяет выявить ориентации руководителя.

Нами предпринято исследование социальной составляющей управленческой компетентности руководителя, в ходе

которого изучались социальная ориентированность, направленность личности руководителя и стиль управления<sup>1</sup>.

В ходе анкетирования выяснялось мнение сотрудников о позиции, роли руководителя по отношению к работникам и предпочитаемых качествах. В результате установлено, что руководитель для своих работников должен быть в первую очередь экспертом в профессиональных вопросах (84%), наставником (69%) и существенно в меньшей степени – коллегой (36%) и помощником в возникающих проблемах (26%), т.е. сотрудники предпочитают в большей степени формальные отношения с руководителем, их установка – «руководитель – начальник, а не друг».

Соответственно к наиболее важным качествам респонденты отнесли деловые характеристики: умение брать на себя ответственность за результаты работы (94%), способность быть лидером, вызывать уважение (86%), обладание гибкостью, уравновешенностью, выдержкой (81%), умение эффективно общаться, взаимодействовать с другими людьми (75%).

Однако среди качеств руководителя, которые желательны для работников, оказалось и сопереживание коллегам, искреннее участие (71%), готовность оказывать помощь при возникающих социальных проблемах (62%), умение выбирать оптимальные формы помощи и поддержки работникам при возникающих социальных проблемах (60%), владение информацией о социальных льготах, услугах, гарантиях для работников со стороны государства и организации (47%), а также знание социального положения подчиненных (52%) и проявление интереса к социальному самочувствию работников (48%). То есть работникам важно «человеческое лицо» руководителя.

Вместе с тем 34% респондентов считают необязательным интерес со стороны руководства к социальному положению и самочувствию работников, не желают от начальника проявлений «отеческой заботы», дружеских отношений.

Неоднозначность восприятия работниками роли и позиции руководителя, по всей видимости, связана с особенностями личности самого руководителя, его установками и ориентациями в работе и общении с подчиненными.

<sup>1</sup> В исследовании принимали участие 58 человек из числа руководителей среднего звена: начальники отделов, управлений, а также заведующие кафедрами. Применялись методы анкетирования, тестирования и наблюдения в ходе реализации социально направленной деятельности.

I Незначительное ← Внимание к людям → Повышенное	9	1.9	«Дом отдыха»				«Команда»		9.9
	8	Максимум внимания к людям, минимум внимания к работе					Высокая ориентация на эффективность работы в сочетании с доверием и уважением к людям		
	7								
	6		«Организация»						
	5				5.5				
	4		Умеренное внимание и к людям, и к работе						
	3	Минимум внимания и к людям, и к работе					Максимум внимания к работе и минимум внимания к людям		
	2								
	1	1.1	«Страх перед бедностью»				«Авторитет – подчинение»		9.1
	1	2	3	4	5	6	7	8	9

II Незначительное ← Внимание к делу → Повышенное

#### Управленческая решетка Блейка–Моутона

В свою очередь, анализ самооценки руководителями значимости управленческих компетенций позволил установить, что наиболее значимыми для них компетенциями являются: осуществление оперативного и стратегического планирования деятельности учреждения (96%), умение создать команду, работать в команде (91%), способность нести ответственность за свои решения и деятельность подчиненных (91%).

Менее значимыми для руководителей оказались компетенции, связанные с межличностными отношениями и общением:

- коммуникативные способности, обеспечивающие эффективное взаимодействие с сотрудниками (34%);
- умение вести деловые переговоры, эффективно организовывать заседания, совещания (31%);
- готовность к общению (30%)
- знание особенностей людей, с которыми приходится работать (28%);
- способность вызывать доверие и симпатию, устанавливать неформальные связи (23%).

Недостаточно высокая значимость коммуникативных компетенций не вполне согласуется с результатами исследований, согласно которым подавляющая часть служебного времени руководителя среднего звена – до 80% – занята речевыми коммуникациями. Так, в ходе исследований, проводившихся в Великобритании, выявлено, что устное общение занимает у менеджеров от 66 до 80% рабочего времени, у американских руководителей – 78%. Причем 30% этого времени занимают контакты с целью создания атмосферы сотрудничества и взаимодействия с коллегами и подчиненными, инициаторами которых выступали сами руководители [9].

Таким образом, несмотря на преобладание в деятельности сферы общения, ру-

ководители переоценивают значимость деловых и недооценивают важность социальных компетенций.

Эти результаты подтверждаются данными о направленности личности руководителя в управленческой деятельности, полученными с помощью методики Б. Басса: большинство опрошенных руководителей (70%) ориентированы на дело, что отражает заинтересованность прежде всего в решении производственных задач, выполнении работы как можно лучше, в достижении цели. Направленность на общение выражена всего у 22% респондентов. Эти руководители стремятся в совместной деятельности поддерживать хорошие отношения. Ими движет ориентация на социальное одобрение, зависимость от группы, потребность в привязанности и эмоциональных отношениях с людьми.

У незначительной части респондентов выражена направленность на себя, ориентация на прямое вознаграждение и удовлетворение безотносительно качества работы и деятельности сотрудников. Это проявляется в определенной агрессивности в достижении статуса, властности, склонности к соперничеству, раздражительности и другим проявлениям.

Можно предположить, что руководители с такой личностной ориентированностью будут выбирать менее эффективный в современных условиях стиль управления.

Как известно, в основе классификации стилей управленческой деятельности, предложенной Р. Блейком и Д. Моутон, лежит двухфакторная модель управленческого поведения: «ориентация на работников» и «ориентация на задачу». Авторы создали «управленческую решетку», в которой данные факторы – оси – имеют по девять градаций, образуя пространство из 81 клетки, каждая из

которых характеризует определенный стиль управления. Методика позволяет выделить пять групп базовых стилей, территориально занимающих в пространстве «решетки» однородные зоны (см. рисунок).

Стиль 1. Минимум внимания и к людям, и к работе. Пространство на обеих осях в диапазоне 1–3

Стиль 2. Максимум внимания к людям, минимум внимания к работе. Пространство на оси I в диапазоне 7–9; на оси II – 1–3.

Стиль 3. Максимум внимания к работе и минимум внимания к людям. Пространство на оси I в диапазоне 1–3; на оси II – 7–9.

Стиль 4. Высокая ориентация на эффективность работы в сочетании с доверием и уважением к людям. Пространство на обеих осях в диапазоне 7–9.

Стиль 5. Умеренное внимание и к людям, и к работе. Пространство на обеих осях в диапазоне 4–6. По результатам проведенного нами исследования 33% опрошенных руководителей проявили стиль, максимально ориентированный на задачу и минимально – на людей. Руководитель, реализующий этот стиль, рассматривает сотрудников как инструменты производства. Стремясь к наилучшему выполнению задачи, он мало интересуется мыслями, чувствами подчиненных. Положительными чертами менеджера такого типа являются высокий уровень ответственности, трудоспособности, организаторский талант. Однако между таким руководителем и его подчиненными постоянно сохраняется дистанция, часто отсутствует прямая связь и взаимопонимание.

Производственно-командный стиль управления, отражающий среднюю степень заинтересованности в людях и в задаче, выявлен у 28% респондентов. Руководитель достигает приемлемого

## Источники

1. Асмолов А.Г. Культурно-историческая психология и конструирование миров. М.: Институт практической психологии, 1996.
2. Балакирева С.М. Управленческие компетенции менеджеров как условие повышения конкурентоспособности внешнеторговых организаций // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. №10. С. 54–60.
3. Гоффи Р., Джонс Г. Как стать признанным лидером: пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
4. Дубинко Н.А. Психодиагностика компетенций управленческих кадров // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Сер. «Образование, здравоохранение, физическая культура». 2007. №26(98). С. 101–158.
5. Камалетдинова А.Б. Управленческие компетенции руководителя как фактор создания конкурентного преимущества организации // Психологическая наука и образование. 2010. № 5. С. 199–206.
6. Колмагоров К.Н. Руководитель как симбиоз компетенций // Вестник НОУ «ОНУТЦ ОАО «Газпром». 2007. №1. С. 10–13.
7. Кунц Г., О'Доннел С. Управление. Системный и ситуационный анализ управленческих функций: в 2 т. М., 1981. Т. 2.
8. Масилова М.Г. Корпоративная социальная политика вуза как фактор эффективности управления персоналом: автореф. дис. ... канд. социол. наук. Новосибирск, 2006.
9. Минцберг Г. Профессия – менеджер: мифы и реальность: пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
10. Новый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих. 4-е изд., испр. М.: Омега-Л, 2007.

качества выполнения заданий, находя баланс эффективности и хорошего морального настроения. Эта позиция характеризует тот тип руководителя, который умело сочетает заботу о людях с вниманием к производству. Такой менеджер считает, что компромисс во всех случаях – основа для эффективного управления. Положительными чертами руководителей такого типа являются постоянство, нестандартность мышления, прогрессивные взгляды.

Стиль, характеризующийся максимальной заинтересованностью в людях при максимальной направленности на задачу, – командное руководство – свойственен 39% респондентов. Благодаря усиленному вниманию и к подчиненным, и к эффективности руководитель обеспечивает и высокий моральный настрой, и высокую производительность. В отличие от менеджера предыдущей позиции, данный тип управленца не останавливается на полпути. Он стремится приложить максимум усилий как в сфере социальной политики, так и в самом производстве. Это позволяет повысить удовлетворенность трудом работающих и учесть малейшие нюансы, влияющие на эффективность процесса производства.

Стиль, максимально ориентированный на людей и минимально на задачу, а также стиль с минимальной ориентацией как на людей, так и на задачу среди респондентов не выявлен.

Полученные результаты позволяют сделать вывод, что большая часть респондентов в той или иной степени проявляют в своем управлении социальную ориентированность. Руководители данного типа в отличие от «авторитарных» чаще используют поддержку, направлены на мотивирование сотрудников, на то, чтобы содействовать благоприятному психологическому климату в коллективе, оказывать внимание персоналу.

При этом анализ результатов тестирования обнаружил различия в ориентациях руководителей функциональных и линейных подразделений: для функциональных менеджеров более типичен управленческий стиль «авторитет – подчинение» (позиция 3.8 в «управленческой решетке»), а в деятельности линейных руководителей преобладает стиль «команда» (позиция 6.8). Полученные данные можно интерпретировать следующим образом: руководители функциональных подразделений при решении управленческих задач ориентированы в первую очередь на требования, обусловленные высокой ответственностью

за конечный результат. Линейные руководители рассматривают в качестве важного условия достижения позитивных результатов не только строгое исполнение профессиональных задач, но и формирование доверительных отношений с работниками, при этом они имеют более высокие показатели по фактору «внимание к людям».

Наши наблюдения показывают, что, независимо от занимаемой должности, стиль управления с повышенным вниманием к делу положительно коррелирует с таким личностным качеством, как высокая самомотивация, но при этом отрицательно связан с показателями эмпатии. Наоборот, внимание к людям сопровождается развитым эмоциональным интеллектом руководителя.

Итак, проведенное исследование выявило недооценку значимости и, как следствие, недостаточную сформированность социально-личностных компетенций руководителей. Это приводит к формализации отношений с подчиненными и выбору недостаточно эффективного стиля управления, что может отрицательно отражаться на социальном развитии коллективов.

Развитие у руководителей социальной составляющей управленческой компетентности требует целенаправленной деятельности и возможно в нескольких направлениях.

Первый путь достаточно традиционен и включает организацию обучения руководителей основам социального менеджмента, формирование межличностных компетенций на основе социально-психологических знаний. При этом необходимо использовать не столько формализованное обучение, сколько тренинги личностного роста, а также коучинг.

В настоящее время коучинг как способ достижения целей в разных областях жизни все активнее применяется в управленческой практике. Существует множество вариантов понимания коучинга. Одно из самых общих состоит в определении коучинга как процесса взаимодействия с коучем, самим с собой, окружающим миром.

В английском языке слово «coach» имеет два значения: «тренер», «инструктор», «репетитор» (и соответствующие глаголы – «подготавливать», «тренировать»), а также «экипаж», «каjeta». Если первый перевод буквально отражает суть коучинга, то второе значение позволяет создать метафору. Для чего нужна карета? Для того, чтобы переместиться

из одной местности в другую. Куда можно «переместиться» с помощью коучинга? Из зоны проблемы в зону ее эффективного решения. В таком понимании коучинг – это способ увидеть новые подходы и возможности, раскрыть потенциал личности и приобрести позитивные изменения во многих областях жизни.

Коучинг для руководителей представляет собой специальную технику консультирования для осознания ими своих возможностей, сильных и слабых сторон, формирования реалистичных ожиданий. Коуч, таким образом, выступает агентом изменений. Он относится к человеку как к творческой, целостной личности, изначально обладающей всеми необходимыми ресурсами и способностями для успешной деятельности. Вместе с тем коучинг отличается от консультирования, психотерапии или работы тренера. Коуч не является экспертом, но он умеет задавать вопросы, которые помогают человеку совершать открытия относительно самого себя, вносят большую ясность, пробуждают сознание, желание действовать и найти собственные пути и способы достижения целей, развить необходимые навыки и умения.

Вторым направлением работы может быть обучение руководителей эффективному решению вопросов социального управления трудовыми коллективами. Семинары, тренинги, курсы соответству-

ющей тематики будут способствовать формированию социальной направленности управленческих компетенций.

Кроме того, возможна организация в структуре предприятия, компании, например в управлениях или отделах кадров/персонала, служб социального развития (либо введение должностей менеджеров), которые призваны оказывать консультативную помощь руководителям всех уровней при решении различных социальных проблем, возникающих в коллективе; поощрении членов коллектива, для улучшения социально-психологического климата, методов и стиля руководства.

В соответствии с задачами и сферой компетенций подобные службы могут нести ответственность за решение основной задачи – обеспечение соблюдения норм трудового права в работе с персоналом, своевременное и качественное разрешение социальных проблем персонала, рациональное расходование средств, выделенных на финансовое обеспечение социальных программ и др.

Таким образом, исследование социальной составляющей управленческой компетентности выявляет различное отношение к ней руководителей в вузе и актуальность ее целенаправленного формирования для повышения эффективности деятельности. ■

## References

1. Asmolov A.G. Cultural-historical psychology and design of worlds. [*Kul'turno-istoricheskaya psikhologiya i konstruirovaniye mirov*]. Moscow, Institut prakticheskoy psikhologii, 1996.
2. Balakireva S.M. Managerial competences of leaders as a condition to increase competitiveness of foreign trade organizations. [*Upravlencheskie kompetentsii menedzherov kak uslovie povysheniya konkurentosposobnosti vneshnetorgovykh organizatsiy*]. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik – Russian Herald of Foreign Economy*, 2012, no. 10, pp. 54–60.
3. Goffee R., Jones G. *Why should anyone be lead by you?* Boston, Harvard Business School Publishing, 2006. 244 p. [Russ. ed.: Goffi R., Dzhones G. *Kak stat' priznannym liderom*. Moscow, Alpina Business Books Publ., 2005].
4. Dubinko N.A. Psychodiagnostics of management personnel competence. [*Psikhodiagnostika kompetentsiy upravlencheskikh kadrov*]. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta – Herald of South Ural State University. Ser. «Education, public health care, physical training»*, 2007, no. 26(98), pp. 101–158.
5. Kamaletdinova A.B. Managerial competences of a leader as a factor creating competitive advantages of an organization. [*Upravlencheskie kompetentsii rukovoditelya kak faktor sozdaniya konkurentnogo preimushchestva organizatsii*]. *Psikhologicheskaya nauka i obrazovanie – Psychological science and education*, 2010, no. 5, pp. 199–206.
6. Kolmagorov K.N. A leader as a symbiosis of competences. [*Rukovoditel' kak simbioz kompetentsiy*]. *Vestnik NOU «ONUTTs OAO «Gazprom»*, 2007, no. 1, pp. 10–13.
7. Kunts G., O'Donnel S. Management. Systemic and situational analysis of management functions. [*Upravlenie. Sistemnyy i situatsionnyy analiz upravlencheskikh funktsiy*]. Moscow, 1981, vol. 2.
8. Masilova M.G. Corporate social policy of a high school as a factor of HR management efficiency. Cand. Sociology Diss. [*Korporativnaya sotsial'naya politika vuza kak faktor effektivnosti upravleniya personalom*. Diss. kand. sots. nauk]. Novosibirsk, 2006.
9. Mintzberg H. *The Manager's Job: Folklore and Fact*. [Russ. Ed.: Mintzberg G. *Professiya – menedzher: mify i realnost'*. Moscow, Alpina Business Books, 2006.
10. New qualifying handbook for managerial occupations, professionals and other employees. 4th ed. Moscow, Omega-L, 2007.



**ГУСЕВА Наталия Михайловна**  
Кандидат экономических наук,  
ведущий научный сотрудник

**Институт социально-экономических  
проблем народонаселения  
Российской академии наук  
117218, РФ, г. Москва,  
Нахимовский пр., 32  
Тел.: (926) 519-63-06  
E-mail: natalia\_mg@mail.ru**

#### Ключевые слова

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ  
КУЛЬТУРА  
ЭФФЕКТИВНОСТЬ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ  
ОБЩЕСТВО  
СТРАТЕГИЯ  
ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ

#### Аннотация

В статье критически анализируются положения государственных стратегий в области культуры. Обсуждаются недостатки применения ряда методических положений в области оценки эффективности государственных расходов на культуру, подчеркивается, что подобные расходы должны быть подконтрольны обществу. Предлагается авторское видение критериальной основы оценки эффективности государственных расходов в области культуры, которая заключается в том, что конечными результатами подобных расходов являются развитие человеческого потенциала и достижение общественного согласия. Предлагаются конкретные рекомендации в области планирования и контроля эффективности государственных расходов на культуру.

#### JEL classification

**H52, H60, Z10**

## Оценка эффективности расходования общественных средств в сфере культуры

В настоящей статье речь пойдет о выработке подхода к планированию и оценке эффективности выделения общественных средств на финансирование культуры. При этом целью автора не является попытка оценить конкретные формы и объекты искусства как таковые, особенно с точки зрения их художественной ценности.

Выделим важнейшие принципиальные свойства общественных финансовых средств, основной объем которых сконцентрирован в государственном бюджете:

1) обязательность их уплаты всеми членами общества (при соблюдении определенных критериев), например, в форме налогов;

2) объективная ограниченность общественных средств, необходимость делать общественный выбор в рамках определенного бюджетного ограничения.

Таким образом, если любая деятельность в сфере культуры подразумевает выделение общественных средств, общество вправе требовать отчета и обоснования соответствия объема выделенных средств общественным приоритетам. Государство и государственный бюджет здесь должны рассматриваться в качестве средства достижения общественных приоритетов и быть соответствующим образом организованы.

По результатам рассмотрения официальных стратегических документов, представленных, в частности, на сайте профильного Министерства культуры, можно обозначить характерные особенности текущей ситуации в рассматриваемой сфере общественной жизни и вопросы, требующие значительного переосмысления или научно-концептуальных подходов, или практики применения. В первую очередь это:

1) понятие культуры, используемое в официальных документах;

2) культура как объект управления (государственная политика в области культуры);

3) методика и практика разработки государственных программ и стратегий в области культуры.

Рассмотрим кратко каждый из этих вопросов.

1. Понятие «культура» определения в официальных документах не имеет. [7; 10] Очевидно, что с методологической точки зрения данный факт сам по себе является существенным просчетом. Однако, изучая представленные на сайте Министерства культуры документы, можно выявить «официальное» представление о понятии «культура», являющееся базой для рассмотрения в рамках государственных стратегий. Так, в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г., утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, культуре отводится ведущая роль в формировании человеческого капитала. Обратим внимание, что используется понятие «капитал», а не «потенциал», что в данном случае (государственной стратегии) не отвечает современным научным подходам к рассматриваемому вопросу, так как «человеческий капитал» традиционно по инерции рассматривается как ресурс, а не цель развития общества, какой бы смысл ни пытались вложить в него разработчики тех или иных стратегий или программ [2].

Среди основных направлений развития культуры с точки зрения официальной государственной стратегии следует выделить [10]:

- воспитание подрастающего поколения в духе правовой демократии, гражданственности и патриотизма, причастности к инновационной культуре и свободе творчества;

- развитие творческого потенциала нации, обеспечение широкого доступа всех социальных слоев к ценностям отечественной и мировой культуры;

- сохранение культурных ценностей и традиций народов Российской Федерации, материального и нематериального наследия культуры России и использование его в качестве ресурса духовного и экономического развития;

# Evaluation of the Efficiency of Government Expenditure on Culture

The present work will focus on developing an approach to planning and assessing the efficiency of public funds' allocation to finance culture. It is important to note that the paper does not attempt to assess any forms and pieces of art as such, especially in terms of their artistic merit.

Let us specify the principal characteristics of public funds which are mostly concentrated in the state budget:

- 1) they are formed on the basis of the obligatory payments made by all members of the society (but allowing for certain criteria), for example, tax payments;
- 2) their amount is objectively limited, hence it is necessary to make a public choice within certain budget.

Thus, if any activity in the sphere of culture implies allocation of public funds the society has a right to claim for accountability and the proof that public priorities were taken. The state and the state budget here should be seen as a means of fulfilling public priorities and organized in a corresponding way.

Having analyzed official strategic documents present particularly on the website of the Ministry of Culture of the Russian Federation we may identify the following particularities of the current situation in the area under consideration which require substantial rethinking in terms of scientific-conceptual approaches and implementation practice:

- 1) The concept "culture" used in official documents;
- 2) Culture as an object of administration (state policy on culture);
- 3) Methodology and practice for developing state programs and strategies in the sphere of culture.

Let us consider briefly these issues.

- 1) The concept "culture" does not have a definition in official documents [7; 10]. Obviously, from methodological perspective this fact itself is a serious miscount. Yet studying the documents on the website of the Ministry of Culture it is possible to detect "official" notion of the concept "culture" which is a basis for

consideration within the frames of the state strategies. For instance, in the Concept of the long-term socio-economic development of the Russian Federation till 2020 approved by the Edict of the Government of the Russian Federation on November 17, 2008 No. 1662-r, culture is given a central role in formation of human capital. Let us pay attention to the fact that the concept "capital" is used rather than the concept "potential" what in such case (case of the state strategy) does not comply with modern scientific approaches to the issue, because "human capital" is traditionally perceived as a resource, but not as a society's objective whatever meaning the developers of various strategies and programs were trying to put into this term [2].

Among the main lines of culture development from the viewpoint of official state strategy it is possible to list the following:

- raising the younger generation in the spirit of legal democracy, good citizenship and patriotism, involvement in innovative culture and creative freedom;
- developing creative potential of the nation, providing wide access to national and world cultural heritage for people of all social strata;
- preserving cultural property and traditions of the peoples of the Russian Federation, Russia's tangible and intangible cultural heritage and using it as a resource for spiritual and economic development;
- maintaining high prestige of Russian culture abroad and promoting international cultural cooperation [10].

Without going into the obvious consideration of emerging issues, such as about "innovative" character of culture, at this in the absence of the definition of the basic concept "culture", we only note that this expression contradicts the National Security Strategy where "the dominance of mass culture", "globalization" and etc are identified as the main threats [8]. What "innovative" culture is and how it differs from "mass and globalized" culture

► **Natalia M. GUSEVA**  
Cand. Sc. (Ec.), Lead Researcher

**Institute of Social and Economic Studies of Population of the Russian Academy of Sciences**  
**117218, RF, Moscow,**  
**Nakhimovskiy Ave., 32**  
**Phone: (926) 519-63-06**  
**E-mail: natalia\_mg@mail.ru**

## Key words

HUMAN POTENCIAL

CULTURE

EFFICIENCY

GOVERNMENT EXPENDITURE

SOCIETY

STRATEGY

FINANCIAL CONTROL

## Summary

The paper critically examines the state strategies on culture. It discusses disadvantages of applying a number of methodological propositions to assess government spending on culture emphasizing that such spending should be accountable to the society. The author shares her own vision of the criteria for evaluating the efficiency of government spending on culture. It implies that the end products of such kind of expenditure are development of human potential and achievement of social harmony. Specific recommendations on planning and controlling the efficiency of the government spending on culture are suggested.

## JEL classification

**H52, H60, Z10**

- поддержание высокого престижа российской культуры за рубежом и расширение международного культурного сотрудничества.

Не вдаваясь в рассмотрение возникающих вопросов, например об «инновационности» культуры, причем в отсутствие определения базового понятия «культура», отметим лишь, что данное выражение противоречит духу Стратегии национальной безопасности, где «засилие массовой культуры», «глобализация», и т.п. выделяются как основные угрозы [8]. Что есть «инновационная» культура, чем она отличается от «массовой и глобализированной», не понятно. Очень важно отметить, что в предлагаемом понимании «культуры» полностью отсутствуют такие ее очевидные и общепризнанные элементы, как этика (в быту, в семье, а также этика отношений в обществе, этика руководства, и др.), культура производства и отношения к делу и профессии, культура отношения к природе, культура отношения и почитания национальных символов, торжеств и праздников, культура поведения на них.

В официальных документах, связанных с культурой, игнорируются достижения научной философской антропологии, где человек рассматривается как существо, определяемое культурой, как «творец и творение культуры» [9].

2. Культура как объект управления. С точки зрения государственного управления, а именно так и надлежит рассматривать проблематику национальной безопасности, методически корректно говорить не о «развитии культуры», но о «государственной политике» в области культуры. Принципиальная разница здесь состоит в том, что культура может развиваться (или деградировать) вне государства и управления. Типичный пример тому – первобытная культура, уклады жизни народов, живущих изолированно, и т.п. Здесь мы «упираемся» в проблему некорректного определения понятия «культура», используемого официально, о чем мы сказали выше. Само по себе выражение «развитие культуры» вызывает целый ряд вопросов, даже если культура здесь предстает в «официальном» понимании, как вполне конкретный вид человеческой деятельности (типа актерства, ваяния, зодчества, писательства и т.п.). Что в данном случае есть развитие и деградация, как не субъективная оценочная категория определенной социальной группы, составляющей так называемую «культурную элиту», фактически оценивающую

саму себя и формирующую у «массового потребителя» соответствующее мнение о собственном «искусстве». Данный вопрос, при всей его дискуссионности по содержанию, имеет вполне конкретное рассмотрение с точки зрения государственной политики: как то или иное проявление культуры влияет на достижение национальных приоритетов. Например, в рассмотренных выше стратегиях «развития культуры» декларируется достижение «общности нации на основе единого культурного кода, государственная поддержка культур различных народов, и т.п.». На практике же мы наблюдаем серьезное нарастание национальных противоречий в нашей стране. Одной из важнейших причин здесь является тот факт, что сегодня на концептуальном уровне не сформулировано, в чем именно заключается тот самый «единый культурный код», так что каждый небольшой народ или социальная группа живет в основном в рамках собственного «культурного кода». В принципе конкретные достижения культуры (к примеру, театральные постановки, предметы изобразительного искусства, ваяния и зодчества, и т.п.) должны обобщать и представлять в наглядной форме элементы «культурного кода». По крайней мере, на это, в частности, должна быть направлена деятельность в сфере культуры, получающая государственную поддержку.

Интересный взгляд на проблему общественного согласия с точки зрения объективных особенностей российского общества выражает член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер: «...поскольку ценностная ориентация индивидов неустойчива и институционально зависима, для координации социально-экономической деятельности субъектов необходимы достаточно мощные институциональные структуры и воздействия. Деинституционализация общества в условиях России однозначно приводит к росту преступности, массовому падению моральных устоев. При этом под влиянием переключения ценностей на путь нарушения закона вставали даже те люди, которые ранее не могли и помыслить об этом» [3]. Таким образом, утверждается наличие прямой связи между целенаправленным воздействием для формирования ценностных установок как на уровне индивида, так и общества в целом и итоговым уровнем общественного согласия. При этом очевидно, что достижение общественного согласия будет затруднено в

условиях, когда моральные и ценностные установки в институционализированном виде предлагаются обществу с позиции «свободы творчества», ограничиваемой лишь сознанием «творца», особенно когда подобное сознание являет образцы «радикализации» и значительных отклонений от общественных устоев, количество примеров чего в настоящее время только нарастает.

Важный вопрос, который неизбежно возникает при обсуждении вопроса осуществления государственных вложений в культуру, – выбор объектов для таких вложений. Среди упреков со стороны культурного сообщества слышится, что «чиновник не должен определять границы и вмешиваться в творчество». Принципиально не высказываясь против этого тезиса, необходимо ответить, что сам вопрос о выборе приоритетов для государственного финансирования в современных условиях фактически лишен смысла, соответственно, невозможно и дать на него сколько-нибудь вразумительный ответ. Это связано с тем, что отсутствует необходимая методологическая и методическая база. Такой базой должно стать выраженное системно (например, в виде государственной стратегии) видение развития человеческого потенциала и состояния общественного согласия в России. Только на этой основе можно всерьез рассуждать об эффективности государственных вложений в культуру, так как разговор об эффективности всегда подразумевает в первую очередь понимание целевых начал оцениваемой деятельности.

Кроме того, следует сказать, что при рассмотрении культуры как отрасли (что фактически делается в названных государственных документах) не ясно, почему ей должна быть оказана государственная поддержка, а значит, выделены государственные средства, в ущерб другим отраслям.

Учитывая изложенное, основная задача государства – способствовать достижению национальных приоритетов. Национальные приоритеты должны выражаться с точки зрения состояния человеческого потенциала, одной из форм проявления которого является культура в наиболее широком понимании. Поэтому нужно говорить не о развитии культуры, но о государственной культурной политике как части политики развития человеческого потенциала.

3. Методика и практика разработки государственных программ и стратегий в области культуры. Недостатки методи-



is not quite clear. It is important to note that the proposed understanding of "culture" completely lacks such obvious and recognized elements as ethics (both in relations in life, family and society, management ethics and other), production culture and attitude to work and profession, culture of attitude to nature, culture of attitude to and reverence for national symbols, celebrations, holidays, culture of behaving at them.

Official documents related to culture completely ignore the achievements of scientific philosophical anthropology where a human being is seen as a creature determined by culture, as "a creator and creation of culture" [9].

2) Culture as an object of administration.

From the perspective of public administration, and it is exactly this perspective from which to look at the scope of problems of the national security, it is methodologically correct to speak not about "development of culture", but about "state policy" on culture. The principal distinction here is that the culture may develop (or degrade) outside the state and administration. Typical examples of this include primitive culture or the living pattern of the geographically isolated peoples, etc. Here we are again facing the problem of incorrect definition of the concept "culture" used in official documents that we have already discussed earlier. The expression "development of culture" itself poses a number of questions even if culture here is understood "officially" as a quite specific kind of human activities (like acting, making sculptures, designing and building houses, writing, etc.). What in this case development and degradation are, but not the subjective assessment concept of a certain social group making up the so called "cultural elite" who in fact are assessing themselves and shaping the corresponding opinion of a "mass consumer" of their own "art". This issue being undeniably a subject for discussion has a very concrete consideration from the standpoint of the state policy – how one or another display of culture influences achievement or underachievement of national priorities. For example, the above-mentioned strategies of "development of culture" declare the attainment of "the united nation on the basis of the single cultural code", state support of the cultures of different peoples and so on. Yet in practice our country sees a serious escalation of national tensions. One of

the most important reasons for that is a fact that today there is not any concept explaining what the "single cultural code" is, so every small people or social group lives for the most part within its own "cultural code". In principle, particular cultural achievements (for instance, theatrical performance, pieces of art, sculptures, architecture) should generalize and present visually the elements of the "cultural code". At least at this should be aimed the activities in the field of culture that are supported by the state.

An interesting view on the problem of public consent in terms of objective particularities of the Russian society is expressed by G.B. Kleiner, a corresponding member of the Russian Academy of Sciences: "...since the value orientation of individuals is unstable and institutionally dependent to coordinate socio-economic activities of subjects adequately powerful institutional structures and impacts are highly needed. Deindustrialization of a society in Russia's conditions distinctly results in rising crime, massive disintegration of moral values. At this under the influence of the switch in values the path of violating laws was chosen by the people who previously did not dare to even think of this" [3]. Thus, it is argued there is a direct link between a targeted impact that is addressed to the formation of values both at the level of an individual and the society with total level of public consent. Then it is obvious that attaining public consent will be difficult when moral stances and values in the institutionalized form are suggested to the society from the position of "creative freedom" restricted only by the consciousness of a "creator", especially when a consciousness like this gives examples of "radicalization" and significant deviations from public stances a increasing number of what is nowadays seen.

An important question inevitably arising while discussing state investment in culture is the choice of the objects for such investments. Among the reproaches voiced by cultural community there are such as that "officials should not establish borders and intervene into processes of creation". Generally not being against this thesis we need to note that the question about deciding on priorities for state funding in modern conditions virtually has no sense, hence, it is impossible to give any satisfactory answer to it, because of the lack of necessary methodological basis. In our view, a conceptually expressed (for example, in the form of a

state strategy) vision of human potential development and the condition of the public consent in Russia can and should become such basis. Only using this basis we may seriously talk about the efficiency of the state investment in culture, because the efficiency always implies, first and foremost, the understanding of targets in the activities assessed.

Besides, it should be mentioned that regarding culture as a sector (what actually is done in the examined official documents) the documents do not explain why the culture should be supported, and consequently, why budgetary funds should be allocated to it to the detriment of other sectors.

Allowing for this, the main task of the state is to encourage the fulfillment of national priorities. National priorities should be established from the viewpoint of human potential that among other forms takes the form of culture in its broadest understanding. That is why we must speak not about the development of culture but about a state policy on culture as a part of a policy on developing human potential.

3) Methodology and practice for developing state programs and strategies in the sphere of culture.

The drawbacks of the methodologies for developing strategies in the field of culture are similar to those in other fields where state strategies are devised [1]. The advisability of using the methodological concept accepted worldwide and approved within the frames of the Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts by INTOSAI [4] is obvious and does not require any comment. Yet the cases of its application to evaluate the efficiency of the government spending in the Russian Federation are episodic and are not an established practice. The reasons behind this include both the lack of necessary legislation and guidelines and the implementation practice of the considered methodology itself. In our opinion the most important niceties of employing the methodology to determine the efficiency of the government spending have been described quite in detail in previous publications of the author and so there is no need to elaborate on this issue in the present article. Yet it is worth reminding that the efficiency is treated from the viewpoint of its three levels (from the bottom up) – thrift, productivity, effect. Every level implies optimizing (but not minimizing – unfortunately, the practice often sees the latter instead of

ки разработки стратегий в области культуры полностью повторяют аналогичные в других областях, где разрабатываются государственные стратегии [1]. Целесообразность использования общепринятой в мире методической концепции, утвержденной в рамках «Лимской декларации руководящих принципов контроля ИНТОСАИ» [4], в целом в комментариях не нуждается. Однако случаи ее применения для оценки эффективности государственных расходов в РФ носят эпизодический характер и не являются установленной практикой. Причина этого – отсутствие не только соответствующей законодательной базы и разъясняющих ее методических рекомендаций, но и практики применения рассматриваемой методики. Важнейшие, на наш взгляд, нюансы применения методики оценки эффективности государственных расходов достаточно подробно описаны нами в научных публикациях, и их рассмотрение не укладывается в формат данной статьи. Уместно лишь напомнить, что эффективность трактуется с точки зрения трех ее уровней (снизу вверх) – экономности, продуктивности, результативности. Каждый уровень подразумевает оптимизацию (а не минимизацию, подмена данных понятий наблюдается в практике повсеместно) расходования средств. Экономность нацелена на получение любых ресурсов, необходимых для осуществления функции; продуктивность – на достижение определенных непосредственных результатов функции, а результативность – на обеспечение конечных результатов. Таким образом, на первом месте должны стоять результаты, а не расходы. Отечественная практика использования рассматриваемых методических положений крайне бедна. Несмотря на кажущуюся простоту методики, ее положения, исходя из нашего практического опыта, являются трудно формализуемыми, так что понимание корректности применяемого подхода и полученных результатов лежит вне области формальных определений. Наш опыт показывает, что ключевым фактором адекватности разработанной системы оценки эффективности осуществления любой государственной функции является понимание разработчиком методических принципов ее построения и знание оцениваемой области деятельности.

В российской практике бюджетного планирования и контроля внимание уделяется только низшему уровню рассмотрения эффективности. Все ме-

роприятия находятся на уровне «экономности» (анализируются величины затрат на закупки и текущие расходы в целях осуществления функции) или на уровне «продуктивности» (непосредственные результаты деятельности). Высший уровень эффективности «результативность», т.е. уровень конечных результатов деятельности, практически не рассматривается. Например, для оценки эффективности работы бюджетных учреждений культуры, таких как государственные музеи, в рамках так называемого «государственного задания» наиболее часто используемый показатель – «число посетителей за период» в различных его вариациях (по возрастным и социальным группам и т.п.). Однако его нельзя относить даже к уровню непосредственных результатов – «продуктивности», к которому относится в данном случае усвоение посетителем музея определенных установок или получение определенных впечатлений, ради которых и создавалась экспозиция. Нам не известны случаи рассмотрения на государственном уровне влияния «потребления» услуг культуры населением на качество жизни, экономическую, социальную сферу жизни общества, хотя именно на это в конечном итоге направлены государственные средства (даже при отсутствии какого-либо рассмотрения и анализа данных процессов). Следует отметить, что достижение определенных целей по уровням «экономности» и «продуктивности» может противоречить достижению конечных результатов по уровню «результативности». К примеру, ситуация, часто являющаяся объектом споров между работниками культуры и «финансистами», когда в целях «оптимизации» работы бюджетных учреждений проводится сокращение штата, тормозится повышение заработной платы, работники культуры, образования не направляются на повышение квалификации и т.п. При этом по уровню «экономности» достигается уменьшение затрат, однако по уровню «продуктивности» возможно снижение качества работы учреждения ввиду перегруженности и ухудшения морального состояния сотрудников. Очевидны и негативные результаты по уровню «результативности», состоящие как просто в оттоке квалифицированных кадров высокого культурного уровня из профессии, так и в появлении общественных стереотипов о непроститности и общественной незначимости ряда областей культуры. Конечным

результатом при этом будет снижение доли культурных людей в обществе.

Для решения данной проблемы необходимо развитие и повышение квалификации как финансовых, так и отраслевых специалистов в вопросах эффективности расходов. Нынешний уровень квалификации, особенно финансовых работников, не позволит им выйти за рамки уровня «экономности» в рассмотрении вопросов эффективности государственных расходов.

С точки зрения методики описания результатов выделения государственных средств следует выделить еще одну важную проблему – возможность количественной оценки непосредственных, а тем более конечных результатов (используется терминология аудита эффективности в рамках упомянутой Лимской декларации). Приведенные выше рассуждения показывают, что зачастую количественная оценка затруднительна или чересчур упрощаются представления о реальных результатах, не давая возможности раскрыть всю их совокупность. Возможным решением проблемы здесь будет соблюдение методического принципа описания результата. Так, конечные общественно значимые результаты должны быть прежде всего сформулированы с точки зрения будущего (после выделения финансирования) состояния человеческого потенциала и уровня общественного согласия. Должна быть выполнена концептуальная проработка идей и концепций, которые будут выдвинуты и показаны в результате осуществления той или иной «культурной» деятельности. Напомним, речь идет об общественных средствах, поэтому общество вправе требовать ясности в системе критериев выбора расходования собственных средств. Одним из ярких примеров является возведение так называемых «Пермских ворот» – сооружения в виде буквы П из бревен в г. Пермь. Сооружение имеет высоту 12 метров и рассчитано на 5 лет «эксплуатации». Стоимость работ составила 9 млн р. [6]. Приняв средний уровень оплаты труда работника бюджетной сферы 15 тыс. р. в месяц, имеем 180 тыс. р. в год на одного бюджетника. Таким образом, получаем возможность оплачивать услуги 500(!) работников, например, сферы культуры или здравоохранения в течение года! На наш взгляд, довольно трудно объяснить обществу подобный выбор в распоряжении его денежными средствами. При этом, следуя текущей логике методологии «го-

the former) of the government spending. Thrift should be demonstrated during the allocation of all resources needed for the fulfillment of a certain function; productivity means achievement of particular results of the function whereas the level of effect aims at maintaining final results. Therefore, the central role should be played by the results, but not the expenditure. The domestic practice of applying these methodological propositions is rather poor. Despite the seeming simplicity of the methodology, according to our practical experience its main propositions are very difficult to formalize thus the understanding to what extent the approach implemented and the results obtained were correct is beyond any formal definitions. Our experience shows that the key factor in the adequacy of the developed system to assess the efficiency of fulfillment of any state function is how well the author of the system understands the methodological principles of its structure and knows the field subjected to assessment.

The Russian practice of budgetary planning and audit only pays attention to the lowest level of examining the efficiency. All measures are taken either at the level "thrift" (i.e. the analysis of the costs to perform the function) or at the level "productivity" (i.e. level of the direct results of an activity). The highest level "effect" (i.e. the level of end results) is hardly taken into account. For instance, in the evaluation of the efficiency of the state-owned cultural organizations, such as state museums, within the so called "state assignment" the indicator "the number of visitors for the period" in numerous variations (by age and social groups) is the most frequently used. It could not be even attributed to the level of direct results – the "productivity" which in this case implies understanding particular paradigms or getting impressions that probably were the objective of the exhibition arranged. We are not aware of any attempts at the state level to look closely at the impact of cultural services "consumption" on the population's life quality, economic and social spheres, yet it is this the government expenditure is ultimately aimed at (even in the absence of any examination of these processes). It is worth noting that the achievement of the targets at the levels "thrift" and "productivity" may sometimes contradict the achievement of the final results at the level "effect". A perfect example is the situation that often provokes debates

between cultural workers and "financiers" when in order to "optimize" the operations of state-owned organizations their staff is reduced, pay rises are delayed, academic and cultural workers are not offered trainings etc. Thus, at the level "thrift" the costs are cut, however, at the level "productivity" we may see the deteriorating quality of the organizations' work due to excessive workload and undermined morale of employees. Negative results at the level "effect" seem to be obvious: skilled labour drains and lost prestige along with appearing erroneous stereotypes about public unimportance of cultural sectors. Finally all these lead to a decrease in the share of people with good cultural background in the society. To handle this problem it is necessary to develop and improve the qualification of both the financial and sectoral specialists in issues concerning the efficiency of the government expenditure on culture. The existing qualification (especially of financial workers) will not permit them to act at a higher level than "thrift" while dealing with the efficiency of the government spending.

From the methodological point of view it is useful to point out one more important problem – the possibility to quantitatively measure direct and final results. The above-given reasoning shows that quantitative evaluation frequently either poses difficulties or too much simplifies the idea of the real results, so failing to describe them fully and objectively. The possible solution can be to follow a strict methodological principle in the result description. In this instance, the final socially-significant results should be formulated from the standpoint of the future state of human potential and level of public consent (after the funds will have already been allocated). The ideas and concepts that are going to be put forward and demonstrated publicly as an outcome of one or another "cultural" activity should be conceptually worked out and thoroughly examined. Importantly, here we are talking about public funds, that is why the society has a right to claim for clarity in the system of criteria for public funds allocation. A telling example is the erection of the so called "Perm gates" – the building in the shape of the letter "P" made of logs in city of Perm. The construction is 12 metres high and designed for a five-year of "operation". Its building cost 9 million rubles [6]. If taking an average salary of an employee in the public sector equal

to 15 000 rubles a month we have 180 thousand rubles a year per one employee. Consequently, we are able to pay for the labour of 500 (!) employees, for example, in culture or healthcare throughout a year! In our opinion, it is rather hard to give a satisfactory explanation to the society why the funds were allocated this way. At the same time, applying the existing logic of the methodology of the "state assignment", the project was found very successful, because the building was erected on the place near the central station, so wide audience from different social strata was in abundance. Therefore, one of the most popular "assessment indicators" – "the number of views" was likely to have been very high. Let us emphasize that this is not the problem of restricting creative freedom, but the problem of choosing an object to finance using public funds. The implementation of such projects may be financed from private funds if the projects are in demand. Again we want to stress that here we follow the cold logic of "alternative cost": if a particular idea is put into practice it means that the amount of money it costs was not spent on something else. For this reason the society has a perfect right to receive accurate and detailed information about where its funds are directed to, to what extent such spending will favour the achievement of the national priorities. Here any "mystery" or "progressive intentions" are completely unacceptable. Undoubtedly, the development of the new styles in the art can be one of the public priorities. Though, it is essential to avoid in state support the imbalances similar to the one marked above. The qualitative description of all expected results should precede any quantitative assessments. Hence, the audit of efficiency cannot be limited to the verification of quantitative indicators, even they are non-financial and express only particular characteristics of the result. What should be assessed is the qualitative model of the phenomenon under consideration.

The methodology to measure human potential is undergoing the formation stage. Yet it is possible to speak about the genesis of some approaches in this field. For example, about G.B. Medvedev's approach who introduced the concept "social-functional group" defined as "a group identified in connection with the consideration of a certain type of economic activities that comprises of the subjects-participants of this type of activities,

## Источники

1. Гусева Н.М., Медведев Г.Б. Программно-целевые методы в бюджетном процессе // Проблемы теории и практики управления. 2011. №4.
2. Гусева Н.М., Медведев Г.Б. Человеческий потенциал – цель и средство разработки и реализации государственных стратегических решений // Управленец. 2013. № 6.
3. Клейнер Г.Б. Культурно-исторические факторы формирования пропорций между различными типами агентов в России // Homo institutus – человек институциональный. Волгоград: ВолГУ, 2005.
4. Лимская декларация руководящих принципов контроля: принята IX Конгрессом Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ). Лима (Республика Перу), 1977.
5. Медведев Г.Б. Обеспечение баланса интересов социально-функциональных групп в стратегии развития машиностроения // Реальный сектор экономики: условия формирования и развития / отв. ред. Л.В. Никифоров, А.С. Наумов. М.: ИЭ РАН, 2013.
6. Пермские ворота. URL: [www.wikipedia.ru](http://www.wikipedia.ru).
7. Развитие культуры и туризма 2013-2020 гг.: Государственная программа РФ, утв. распоряжением Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. № 2567-р.
8. Стратегия национальной безопасности РФ до 2020 г.: Указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537.
9. Трубачёв С.А. Философская антропология М. Ландмана: автореф. дис. ... канд. филос. наук. М., 2006
10. Федеральная целевая программа «Культура России» на 2012–2018 гг.: постановление Правительства РФ от 3 марта 2012 г. № 186.

сударственных заданий», проект был признан крайне успешным, так как сооружение было воздвигнуто на привокзальной площади, значит, широкая аудитория из разных социальных слоев была ему обеспечена. Таким образом, один из популярных «оценочных показателей» – «число просмотров» находился, скорее всего, на высоком уровне. Подчеркнем, что это не проблема ограничения свободы творчества, но вопрос выбора объекта для выделения общественных средств. Подобные проекты могут быть реализованы за счет частных средств, если они востребованы. Еще раз хотим подчеркнуть, что здесь работает жесткая логика «альтернативной стоимости», так что любой замысел всегда находит конкретное воплощение в сумме общественных средств, выделяемых на осуществление именно этого замысла, а значит, не выделенных на реализацию какой-либо другой идеи. Общество вправе получать достоверную и развернутую информацию о том, куда идут его средства, насколько их расходование реально будет способствовать достижению общественных приоритетов. Здесь недопустим любой «налет таинственности» или «прогрессивности замысла». Безусловно, развитие новых направлений в искусстве также может выступать одним из общественных приоритетов. Однако здесь важно не допускать подобных указанному выше дисбалансов в уровнях государственной поддержки. Количественным оценкам должно предшествовать тщательное качественное описание всей совокупности результатов. Таким образом, аудит эффективности не может сводиться только к проверке количественных показателей, пусть даже нефинансовых и выражающих какие-либо отдельные характеристики результата. Оценке должна подлежать прежде всего качественная модель рассматриваемого явления.

Методика измерения человеческого потенциала находится в стадии формирования. Однако уже можно говорить о зарождении некоторых подходов в этом направлении. Например, подход Г.Б. Медведева и введенное им понятие «социально-функциональная группа», определяемое как «группа, выделяемая в связи с рассмотрением определенного вида экономической деятельности, включающая в себя субъектов – участников данного вида деятельности, субъектов, обслуживающих потребности участников, а также всевозможных субъектов, прямо или косвенно заин-

тересованных в осуществлении данного вида экономической деятельности, выделяемых по критериям, учитывающим разнообразные социальные и функциональные характеристики данной группы» [5]. Таким образом, оценка степени реализации интересов различных социально-функциональных групп, на которые оказывают влияние государственные расходы, должна стать одной из основ системы измерения человеческого потенциала. К примеру, рассмотренная с данной точки зрения экономическая сторона вопроса с выделением общественных средств для членов группы, выполнившей проект «Пермских ворот», будет явно положительна, так как их интересы в самовыражении и получении материальных благ будут удовлетворены за общественный счет. Противоположная ситуация будет наблюдаться с точки зрения работников городских музеев и театров, не получивших указанные средства в целях поддержания, например, народных традиций, реальной просветительской работы среди молодежи и просто в целях общественного признания важности роли работников культуры, по крайней мере, путем выплаты им заработной платы, позволяющей иметь достойный уровень жизни. Налицо «простой» экономический выбор, сделанный вне применения методологии, позволяющей объективно обосновать его с точки зрения общественной выгоды.

Вывод: системное и объективное рассмотрение вопроса об эффективности государственных расходов на культуру в России в настоящее время крайне затруднено. Для выхода из сложившейся ситуации необходимо формирование и институционализация представлений о развитии человеческого потенциала и общественного согласия как важнейшего национального приоритета. Именно с этих позиций следует оценивать государственные вложения в культуру. Высказывания о том, что в этом случае имеет место ограничение свободы творчества, необоснованно, так как творчество, по тем или иным причинам не соответствующее общественным приоритетам развития человеческого потенциала, может развиваться на рыночной основе. ■

subjects serving the needs of the participants and also other subjects directly or indirectly interested in conducting this type of economic activity, recognized by criteria that take into account various social and functional characteristics of the present group" [5]. Thus, the assessment of the degree of maintenance of the interests of different social-functional groups that are affected by the government expenditure should become one of the bases of the system for measuring human potential. For instance, if we look from this point of view at the economic side of the issue with the public funds allocation for the "Perm gates" it will be definitely positive for the group who performed the project, because their interests in terms of self-expression and getting material goods were satisfied at the taxpayers' expense. The opposite situation will be observed, for example, from the standpoint of the personnel of the city museums and theatres who did not receive this money in order to sup-

port, for instance, national traditions, youth awareness campaigns or just for the purpose of public recognition of the importance of cultural workers at least by paying them salaries that allow decent living.

On balance, the overall picture seems to be that objective and system consideration of the issue of the efficiency of the government spending on culture is nowadays rather difficult. To handle the present situation successfully it is necessary to form and institutionalize the notions about public consent and human potential development as the key national priorities. It is exactly this perspective from which the government expenditure on culture should be assessed. The statements that creative freedom is restricted here does not have any grounds, because the creativity that for this or that reason failing to comply with public priorities of human potential development cannot evolve in market conditions. ■

## References

1. Guseva N.M., Medvedev G.B. Program-target methods in budgetary planning. [Programmno-tselevyve metody v byudzhethnom protsesse]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya – Theoretical and practical issues of management*, 2011, no. 4.
2. Guseva N.M., Medvedev G.B. Human Potential as the Purpose and the Tool of Development and Implementation of Public Strategic Decisions. [Chelovecheskiy potentsial – tsel i sredstvo razrabotki i realizatsii gosudarstvennykh strategicheskikh resheniy]. *Upravlenets – The Manager*, 2013, no. 6.
3. Kleiner G.B. Cultural and historical factors of forming the ration between different types of agent in Russia. [Kulturno-istoricheskiye faktory formirovaniya proporsiy mezhdurazlichnymi tipami agentov v Rossii]. Homo institutus – chelovek institutsionalny. Volgorad, VolGU, 2005.
4. The Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts: adopted by the IX Congress of International Organization of Supreme Audit Institutions (INTOSAI). Lima (the Republic of Peru), 1977.
5. Medvedev G.B. [Maintaining the balance of interests of social-functional groups in the strategy of machine building industry development]. Real sector of economy: conditions of formation and development. [Realnyy sektor ekonomiki: usloviya formirovaniya i razvitiya]. Edited by L.V. Nikiforov, A.S. Naumov. Moscow, IE RAN, 2013.
6. The Perm gates. Available at: [www.wikipedia.ru](http://www.wikipedia.ru)
7. Development of culture and tourism 2013–2020: Government program of the Russian Federation approved by the Edict of the Government of the Russian Federation of December 27, 2012 no. 2567-r (in Russ.).
8. The National Security Strategy of the Russian Federation till 2020: Decree of the President of the Russian Federation of May 12, 2009 no. 537 (in Russ.).
9. Trubachev S.A. M. Landman's philosophical anthropology. Cand. Diss. (Philosophy). [Filosofskaya antropologiya M. Landmana. Diss. kand. filos. nauk]. Moscow, 2006.
10. Federal target program "The culture of Russia" for 2012–2018: the Resolution of the Government of the Russian Federation of March 3, 2012 no. 186 (in Russ.).



- ▶ **НИКОЛАЕВА Тамара Ивановна**  
 Доктор экономических наук,  
 профессор кафедры технологии  
 и управления продажами

**Российский экономический университет  
 им. Г.В. Плеханова**  
 117997, РФ, г. Москва,  
 пер. Стремянный, 36  
 Тел.: (916) 580-47-14  
 E-mail: nikolaeva.ti@mail.ru



- ▶ **КАРХ Дмитрий Андреевич**  
 Доктор экономических наук, профессор  
 кафедры коммерции, логистики  
 и экономики торговли

**Уральский государственный  
 экономический университет**  
 620144, РФ, г. Екатеринбург,  
 ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45  
 Тел.: (343) 221-27-75  
 E-mail: us-eyttop@usue.ru

#### Аннотация

В статье рассматривается значение мелкооптовой торговли в развитии потребительского рынка, малого бизнеса и отечественного производства. Анализируется опыт работы мелкооптовой компании METRO Cash&Carry на российском потребительском рынке.

#### JEL classification

L81

## Мелкооптовая торговля в формате самообслуживания и ее возможности на российском потребительском рынке

#### Ключевые слова

МЕЛКООПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ  
 METRO CASH&CARRY  
 МАЛЫЙ БИЗНЕС  
 ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК  
 ПОТРЕБИТЕЛЬ  
 САМООБСЛУЖИВАНИЕ  
 СТРАТЕГИЯ  
 ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА  
 ТОВАРЫ  
 КАЧЕСТВО

Оптовая торговля представляет собой деятельность по продаже товаров и услуг с целью их дальнейшего использования или перепродажи [4. С. 400; 5].

Разновидностью оптовой торговли, направленной на развитие малого бизнеса и отечественного производства, является мелкооптовая торговля [1; 2]. Об этом свидетельствует опыт компании METRO Cash&Carry, которая уже много лет ведет бизнес на международном рынке.

METRO Cash&Carry является ведущей международной компанией на рынке мелкооптовой торговли в формате самообслуживания, ориентированной на клиента, отличающейся инновационной направленностью.

Концепция компании нацелена на оказание услуг клиентам, работающим в малом бизнесе в таких направлениях, как гостиницы, рестораны, кейтеринговый сервис, торговля мелким оптом и в розницу, работа офисов. С позиции принятой классификации форм организации оптовой торговли Cash&Carry относится к магазинам-складам. Это торговый объект, осуществляющий оптовую продажу товаров юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям по методу самообслуживания с минимальной торговой надбавкой и минимальной нормой отпуска [3. С. 205].

Стратегия компании сосредоточена на усовершенствовании оптовой моде-

ли, готовой для самых требовательных международных рынков с присутствием по всему миру – от Дюссельдорфа до Москвы и Шанхая. Традиция METRO Cash&Carry в оптовой торговле сопровождается социальной сознательностью, стратегией международной ответственности за качество товаров и услуг.

METRO Cash&Carry была основана в Германии в 1964 г. Уже 4 года спустя, в 1968 г., концепция «cash & carry» вышла за пределы Германии. В последующие годы METRO Cash&Carry динамично развивалась и стала лидером международного рынка в секторе мелкооптовой торговли.

В начале XXI века основной упор в международной экспансии был сделан на стремительно растущие рынки Восточной Европы, включая Россию и Азию. Сеть оптовых центров METRO Cash&Carry была целенаправленно расширена, увеличилась общая торговая площадь, особенно за счет роста бизнеса в России и Китае. В 2007 г. компания вышла на рынок Пакистана, в 2009 г. открыла первый торговый центр в Казахстане, а в 2010 г. – в Египте. В 2012 г. вышла на рынок Индонезии. Таким образом, стратегия интернационализации, успешно реализуемая METRO Cash&Carry, вновь послужила основой развития компании.

METRO Cash&Carry входит в состав METRO Group, третьей в мире по величине розничной компании, совокупный оборот которой в 2011 г. составил 67 млрд евро. Компания представлена в 30 странах более 700 центрами мелкооптовой торговли. В 2011 г. объем продаж компании достиг 31 млрд евро. Численность сотрудников превысила 120 тыс. чел. по всему миру.

Экспансия остается неотъемлемой частью корпоративной стратегии METRO Cash&Carry. В течение четырех десятилетий из западноевропейской оптовой компании она выросла в ведущую компанию на международной арене оптовой торговли в формате самообслуживания. В частности, компания сосредоточена на бурно развивающихся азиатских и восточно-европейских рынках, а также

## Small-Scale Trade in the Form of Self-Service and Its Prospects in the Russian Consumer Market

рынках Ближнего Востока и Северной Африки. Большинство новых магазинов создаются в этих растущих регионах. Более 3 млрд чел., примерно половина населения мира, проживает в странах, где METRO Cash&Carry уже присутствует.

При этом компания не только получает прибыль от динамичного экономического развития, но и стремится позитивно влиять на развитие местного производства, покупательную способность населения и потребительский спрос.

При выходе на новые рынки компания делает больше, чем просто обеспечивает рост бизнеса, она активно создает рабочие места и зачастую является пионером развития современной торговли и организации поставок товаров в торговую сеть.

METRO Cash&Carry формирует клиентскую базу из профессиональных клиентов (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей) на основе документов, подтверждающих их юридический статус.

Всех клиентов компании можно разделить на три группы:

- гостиничный и ресторанный бизнес – отели, рестораны, кафе, кейтеринг;
- оптовые клиенты – киоски, розничные магазины, аптеки, автозаправки;
- другие юридические лица, приобретающие товар не для коммерческой деятельности – офисы, сервисные компании, государственные учреждения и другие организации, покупающие какой-либо товар для профессионального использования.

METRO Cash&Carry привержена концепции социальной ответственности. Тесное сотрудничество с региональными производителями и поставщиками создает доверие и повышает уровень принятия управленческих решений, которому компания отдает должное в каждой стране своего присутствия.

Развивая местный рынок, компания тем самым расширяет клиентскую базу. В ассортименте всегда представлены локальные производители, однако METRO Cash&Carry предъявляет определенные

требования поставщикам по качеству товара, объему поставок, бесперебойности в поставках, ведению и предоставлению документов, наличию специального оборудования и др. Компания METRO Cash&Carry принципиальна в данных вопросах, так как она поддерживает международные стандарты ведения бизнеса. Поэтому она представляет только тех поставщиков, чья работа и качество продукции устраивают на 100%.

Такая позиция компании способствует развитию отечественного рынка и, что особенно важно, улучшению качества продукции, выпускаемой производственными предприятиями, и возможности выхода отечественных товаров на международный рынок.

Работая с представителями малого бизнеса в сфере услуг, компания дает возможность снизить расходы малых предприятий, связанные с закупочной деятельностью, обеспечить предприятия необходимыми товарами высокого качества.

Большое внимание уделяется социальной поддержке работающих в компании: полный социальный пакет; работа только по трудовому кодексу РФ; возможность карьерного роста (вертикальное и горизонтальное перемещение); постоянное повышение квалификации посредством участия в тренингах; обеспечение культурного отдыха.

В 2007 г. для сотрудников компании был открыт Центр обучения METRO Cash&Carry. В число его основных характеристик входят: наличие 10 учебных аудиторий; обеспечение единовременного обучения 150–200 чел.; возможность проводить 1000 тренингов в год; ежегодное инвестирование в обучение сотрудников – более 20 млн р.

Основное внимание уделяется развитию торговых центров: объем инвестиций в строительство новых торговых центров – 800–900 млн р. Для каждого торгового центра METRO Cash&Carry в России характерны: штат сотрудников – 150–300 чел.; торговая площадь – 7000–9000 м<sup>2</sup>; около 4000 поставщиков

▶ **Tamara I. NIKOLAEVA**  
*Dr. Sc. (Ec.), Prof. of Sales Techniques and Management Dept.*

**Plekhanov Russian University of Economics**  
**117997, RF, Moscow,**  
**Stremyanny St., 36**  
**Phone: (916) 580-47-14**  
**E-mail: nikolaeva.ti@mail.ru**

▶ **Dmitry A. KARKH**  
*Dr. Sc. (Ec.), Prof. of Commerce, Logistics and Trade Economics Dept.*

**Urals State University of Economics**  
**620144, RF, Yekaterinburg,**  
**8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45**  
**Phone: (343) 221-27-75**  
**E-mail: us-eyptop@usue.ru**

### Key words

SMALL-SCALE TRADE  
METRO CASH&CARRY  
SMALL BUSINESS  
CONSUMER MARKET  
CONSUMER  
SELF-SERVICE  
STRATEGY  
PRICE POLICY  
GOODS  
QUALITY

### Summary

The article highlights the importance of small-scale trade in development of the consumer market, small business and domestic production. The experience of METRO Cash&Carry in the Russian consumer market is analysed.

### JEL classification

L81

**Источники**

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер Ком, 1999.
2. Башаримова С.И., Дасько М.В. Коммерческая деятельность. Минск: Белорус. энцикл., 2010.
3. Варли Р., Рафик М. Основы управления розничной торговлей. М.: Изд. дом Гребенникова, 2005.
4. Денисова Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: учеб. пособие. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011.
5. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Изд. центр «Академия», 2010.
6. Ковкова Е. Товарный портфель и управление закупками в рознице. СПб.: Питер, 2008.

(производителей и дистрибьюторов); ассортимент – 30 000 наименований.

Центральный офис компании насчитывает около 2000 сотрудников.

Около 7500 поставщиков и производителей осуществляют поставку 20 000 наименований продовольственных и не продовольственных товаров.

METRO Cash&Carry обладает современной и эффективной цепочкой поставок, которая протянулась более чем на 5000 км от Балтики до Сибири. Поставка продукции в торговые центры METRO осуществляется через распределительный центр и платформы, созданные по регионам. Компания предоставляет своим поставщикам следующие преимущества:

- поддержка местных производителей, в особенности сельскохозяйственных предприятий (на долю товаров российского производства приходится до 90% ассортимента);
- расширение возможности экспорта в страны, где работает группа METRO, для производителей традиционных видов продовольствия и органической продукции;
- сокращение потерь и возможность прямых продаж, что повышает уровень доходов производителей;
- возможность поставок широкого спектра товаров, снижающая расходы, связанные со сбытом продукции;
- повышение качества продукции за счет использования обширного опыта группы METRO.

По состоянию на февраль 2013 г. в России работает 66 торговых центров METRO Cash&Carry: Новосибирск – 3; Москва и Московская область – 12; Санкт-Петербург и Екатеринбург – по 3; Нижний Новгород, Казань, Ростов-на-Дону, Красноярск, Краснодар – по 2.

По одному торговому центру открыто в Самаре, Челябинске (Копейске), Омске, Уфе, Перми, Волгограде, Саратове, Воронеже, Тольятти, Ижевске, Ульяновске, Барнауле, Тюмени, Новокузнецке, Ярославле, Оренбурге, Кемерово, Набережных Челнах, Пензе, Туле, Астрахани, Липецке, Рязани, Томске, Кирове, Чебоксарах, Калининграде, Брянске, Курске, Иванове, Магнитогорске, Твери, Ставрополе, Смоленске, Калуге, Иркутске, Пятигорске.

С 2012 г. компания METRO Cash&Carry проводит специализированную выставку закрытого типа – METRO Expo. Выставка объединяет на одной площадке крупных товаропроизводителей и основных профессиональных клиентов компании.

Общая площадь выставки составляет 15000 м<sup>2</sup>, разделенных на 10 тематических зон. В среднем выставку посещают 12000 клиентов.

Посещение METRO Expo имеет следующие преимущества:

- живое общение профессионалов сферы торговли и ресторанно-гостиничной индустрии с ключевыми представителями рынка, обмен мнениями;
- широкая бизнес-программа форумов и семинаров, на которых анализируются последние тенденции развития бизнеса и направления в профессиональной сфере;
- получение необходимой информации от крупнейших производителей, которые дают возможность заранее узнать об обновлениях продукции и соответственно спланировать развитие бизнеса;
- знакомство со специальными проектами METRO Cash&Carry, призванными помочь клиентам компании развивать свой бизнес в соответствии с новыми тенденциями;
- уникальная возможность воспользоваться эксклюзивными предложениями по закупкам от поставщиков, действующими только в период проведения выставки;
- специальная бонусная программа, действующая по результатам закупок на выставке, позволяющая предпринимателям сэкономить.

В 2009 г. компанией была запущена программа «Школа торговли» – первый проект в поддержку малого бизнеса. Целью проекта является увеличение доходов партнеров компании с помощью разумного подбора ассортимента, правильной выкладки товара и улучшения качества обслуживания покупателей.

В рамках «Школы торговли» проводятся следующие мероприятия:

- изучение потребностей покупателей и получение представления о целевой аудитории предприятия;
- изучение и подбор ассортимента, адаптация его под особенности каждого магазина и сегмента рынка;
- практические консультации по ведению бизнеса и экспертная поддержка специалистов METRO Cash&Carry.

Эксперты компании проводят анализ работы магазинов, состава потребителей каждого конкретного магазина, анализ работы его конкурентов, предлагают решения по изменению ассортимента товаров, выкладки, оформлению торгового зала и замене оборудования, обучают основам коммуникаций с покупателем.



Это позволяет скорректировать работу торгового объекта в направлении эффективного развития. По завершении участия в программе METRO Cash&Carry не требует от участников исполнения каких-либо обязательств.

С 2009 г. в программе приняли участие около 10 тыс. предприятий. По данным METRO Cash&Carry, объем продаж в магазинах, воспользовавшихся программой, увеличился в среднем на 50%, а средний чек – на 30%. В 2013 г. METRO Cash&Carry по сравнению с предыдущим годом увеличила объемы продаж среди предприятий малого бизнеса на 130%.

Ценовая политика компании способствует увеличению объема продаж. Установление относительно низких цен на товары стало возможным благодаря следующим факторам:

- развитие оптовой торговли и установление оптовых цен независимо от партии закупаемых товаров;
- высокое качество товаров и услуг, что позволило сохранить клиентскую базу и ежегодно ее расширять;
- эффективное владение эксплуатационными затратами за счет оптимизации расходов на ведение бизнеса;
- регулирование ассортимента и его обновление в зависимости от изменения в спросе на товар;
- применение системы товароснабжения «точно в срок», позволяющей снизить товарные запасы, потери товаров и обеспечить высокое качество продукции.

Оптовая торговля в формате самообслуживания позволяет профессиональным клиентам выбирать из нескольких десятков тысяч продуктов питания и непродовольственных товаров, доступных в торговых центрах, в зависимости от размера и типа предприятия, с самыми высокими стандартами качества одинаковыми на международном уровне. Эта уникальная концепция позволяет METRO Cash&Carry учитывать пожелания профессиональных клиентов для успешного ведения своего бизнеса.

В магазинах Москвы акцент METRO Cash&Carry на особых потребностях профессиональных клиентов (в основном предприятий HoReCa) находит свое отражение в структуре и трех различных форматах оптовых магазинов:

- классических (торговая площадь более 9000 м<sup>2</sup>);
- junior (торговая площадь 7000–9000 м<sup>2</sup>);
- ECO (торговая площадь от 2500 до 4000 м<sup>2</sup>).

Во многом благодаря широкому ассортименту собственных брендов METRO Cash&Carry имеет возможность укрепить и расширить клиентскую базу. Компания предлагает продукцию шести собственных брендов: Aro, Fine Food, Horeca Select, Rioba, H-Line и Sigma.

Они обеспечивают клиентам компании комплексные решения в качестве основы для их успешного бизнеса. Будь то независимый трейдер, кейтеринговая компания, ресторан или отель, собственные бренды METRO Cash&Carry всегда индивидуально подходят к конкретным потребностям профессиональных клиентов и предлагают лучшую цену на рынке.

Товары, представленные под собственными торговыми марками, являются примерами оптимального соотношения цены и качества. Установление данного уровня цен стало возможным благодаря следующим факторам [6. С. 287]:

- сокращение рекламных и маркетинговых расходов на продукцию;
- использование возможности приобретать большие объемы по меньшим закупочным ценам;
- оптимизация производства в соответствии с требованиями клиентов;
- расширение линейки товаров каждой марки, а также производство под несколькими брендами максимально широкого ассортимента, что позволяет дополнительно снизить стоимость конечных продуктов.

Многолетний опыт компании METRO Cash&Carry показывает, что в деятельности предприятий, работающих на потребительском рынке, необходимо основное внимание уделять качеству товаров, ассортименту, организации работы персонала, ценовой политике и внедрению прогрессивных технологий, оперативному управлению торговыми процессами, что является залогом успеха в торговом бизнесе. ■

## References

1. Ansoff I. New corporate strategy. [*Navaya korporativnaya strategiya*]. S.-Petersburg, Piter Kom Publ., 1999.
2. Basharimova S.I., Das'ko M.V. Commercial activity. [*Kommercheskaya deyatel'nost'*]. Minsk, Belarus. entsikl., 2010.
3. Varli R., Rafik M. The fundamentals of retail trade management. [*Osnovy upravleniya roznichnoy trgovley*]. Moscow, Izd. dom Grebenshchikova, 2005.
4. Denisova N.I. Commercial activity of trade enterprises. [*Kommercheskaya deyatel'nost' predpriyatij trgovli*]. Moscow, Magistr, INFRA-M Publ., 2011.
5. Ivanov G.G. Organization and technique of commercial activity. [*Organizatsiya i tekhnologiya kommercheskoy deyatel'nosti*]. Moscow, Akademiya Publ., 2010.
6. Komkova Ye. Product portfolio and procurement management in retail. [*Tovarnyy portfel' i upravlenie zakupkami v roznitse*]. S.-Petersburg, Piter Publ., 2008.



▶ **ЕВДАКОВА Лилия Николаевна**

Кандидат экономических наук, доцент,  
заведующая кафедрой экономики  
народного хозяйства

Уральский технический институт связи  
и информатики (филиал СибГУТИ)  
620109, РФ, г. Екатеринбург,  
ул. Репина, 15  
Тел.: (343) 359-91-41



▶ **ВОРОБЬЕВ Алексей Вадимович**

Аспирант кафедры экономики народного  
хозяйства

Уральский технический институт связи  
и информатики (филиал СибГУТИ)  
620109, РФ, г. Екатеринбург,  
ул. Репина, 15  
Тел.: (343) 359-91-41  
E-mail: foresecolog@mail.ru

### Ключевые слова

ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА

ОТХОДЫ ПРОИЗВОДСТВА

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВТОРИЧНЫХ РЕСУРСОВ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА  
ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ  
К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ

### Аннотация

В статье представлены и рассмотрены основные подходы к экономической оценке природных ресурсов, которые могут быть применимы при оценке использования вторичных ресурсов и отходов производства. Предложен ряд выводов по применению данных подходов в системе использования вторичных ресурсов и отходов производства.

### JEL classification

Q53

## Методологические основы экономической оценки использования отходов в производстве

Вовлечение отходов промышленного производства в хозяйственный оборот в качестве вторичных минеральных ресурсов является важным инновационным фактором недропользования, значительным резервом ресурсосбережения, а также природоохранной мерой, направленным на сохранение окружающей среды.

Экономический потенциал Российской Федерации в значительной степени определяется запасами минеральных ресурсов. Невозобновляемость минерального сырья и действующая экстенсивная стратегия его добычи и переработки способствуют обострению проблем, связанных с его рациональным использованием. Ведущая роль в решении актуальной и сложной задачи повышения уровня рационального использования минеральных ресурсов принадлежит научным исследованиям.

Проблемы образования, хранения и переработки отходов производства наибольшую актуальность получили в XX веке, в связи с бурным темпом роста мировой экономики. Разработанные к настоящему времени в Российской Федерации, методы государственного регулирования в области обращения с отходами несовершенны, что не может обеспечить существенных сдвигов в деле использования отходов как вторичных минеральных ресурсов.

Признание необходимости экономической оценки использования вторичных ресурсов и одновременно практические работы по этой проблеме начались во многих странах мира несколько десятилетий назад. В России необходимость решения данной проблемы связана с развитием рыночных отношений, когда возникла реальная необходимость стоимостной оценки природно-ресурсного потенциала. Указанная проблема очевидна, так как поддержание современного экономического уровня страны в значительной мере зависит от степени рациональности использования и вовлечения в хозяйственный оборот вторичных ресурсов [1; 3; 5].

На основании анализа работ [2; 6–8] рассмотрим основные группы факторов, влияющие в современной экономике на оценку использования вторичных ресурсов.

Во-первых. При оценке вторичных ресурсов учитывается их качество.

Если в отраслях обрабатывающей промышленности лучшее качество продукции предполагает дополнительные затраты труда, то в добывающей все зависит от сырья. Довольно часто на добычу худших по качеству полезных ископаемых затрачивается больше труда, чем на открытие более качественного, а иногда взаимозаменяемого сырья [6].

Во-вторых. На оценку вторичных ресурсов оказывают влияние экономико-экологические факторы, такие как ограниченность, возобновляемость, заменяемость, качественная характеристика, содержание полезного вещества и т.д. Вот почему различные виды вторичных ресурсов должны быть оценены по-разному [7].

Ряд авторов считает, что экономическая оценка использования вторичных ресурсов представляет собой определение их ценности в денежном выражении в фиксированных социально-экономических условиях производства при заданных режимах природопользования и экологических ограничениях на хозяйственную или иную деятельность [2; 6–8].

На наш взгляд использование вторичных минеральных ресурсов является важнейшим резервом по следующим направлениям:

- повышение уровня обеспеченности производства сырьевыми ресурсами вследствие переработки остатков полезных ископаемых и отходов производства;
- существенная экономия капитальных вложений и снижение издержек производства на предприятиях, использующих вторичные ресурсы;
- значительная экономия за счет геологоразведочных работ, поскольку

## Methodological Basis for Economic Evaluation of Waste Utilization in Production

вторичные минеральные ресурсы являются уже добытым сырьем;

- улучшение экономических показателей производства, в том числе себестоимости продукции и рентабельности основного производства;

- экологический, эколого-экономический и социальные эффекты, направленные на окружающую среду и человека в целом.

В современной экономике оценка использования вторичных ресурсов применяется для:

- определения стоимости вторичных ресурсов;

- выбора оптимальных параметров их эксплуатации (использования);

- определения экономической эффективности инвестиций в ресурсный комплекс;

- определения убытков от нерационального и некомплексного использования вторичных ресурсов;

- отражения оценки доли вторичных ресурсов в структуре национального богатства;

- прогнозирования и планирования использования вторичных ресурсов;

- решения других задач, связанных с рациональным использованием вторичных ресурсов.

На основании анализа и обобщения имеющегося отечественного и зарубежного опыта [4] можно отметить, что государственная политика в области оценки использования вторичных ресурсов прежде всего должна быть направлена:

- 1) на обеспечение совершенствования методов оценки эффективности инвестиционных программ и проектов в сфере природопользования;

- 2) на формирование рынка экологических товаров, работ и услуг по экономической оценке вторичных ресурсов;

- 4) на создание рынка экологического страхования и экологического аудита в сфере природопользования.

В настоящее время в экономической науке получили развитие следующие методологические подходы экономической оценки природных ресурсов [2]:

- результативный;
- затратный;
- затратно-ресурсный;
- воспроизводственный;
- кадастровый;
- рентный.

На наш взгляд данные подходы применимы и для оценки вторичных ресурсов, так как их использование улучшает технико-экономические показатели производства, создает экономию энергии при замещении первичного сырьевого ресурса вторичным, а также ведет к сохранению природных ресурсов в окружающей среде, что является неотъемлемой частью политики ресурсосбережения.

В таблице приведены преимущества и недостатки указанных подходов, определенные на основании анализа литературы [2; 4; 9].

Рассмотрим данные подходы более подробно.

*Результативный подход* нашел свое отражение в работе А.П. Воронцова. Согласно этому подходу экономическую оценку имеют те ресурсы, которые приносят доход. Другими словами, стоимость ресурса определяется денежным выражением стоимости первичной продукции, получаемой от эксплуатации ресурса, либо разницей между полученным доходом и текущими затратами [2].

Такой подход, на наш взгляд, имеет ряд недостатков. Во-первых, доход от использования ресурса может быть как прямым, так и косвенным, который сложно оценить. Это относится к использованию вторичных ресурсов в рекреационных целях. Во-вторых, в данном подходе не учитывается фактор времени. Неиспользуемый ресурс, не имеющий в соответствии с данным подходом стоимости, может быть востребован и даже стать дефицитным в процессе развития новых технологий и производств.

*Затратный и затратно-ресурсный подходы* раскрываются в работе В.П. Князевой в соответствии с затрат-

### ► Liliya N. YEVDAKOVA

*Cand. Sc. (Ec.), Associate-Prof.,  
Head of National Economy Dept.*

**Ural Technical Institute  
of Communications and Informatics  
(Branch of SSUTI)  
620109, RF, Yekaterinburg,  
Repina St., 15  
Phone: (343) 359-91-41**

### ► Aleksey V. VOROBYEV

*Postgraduate of National Economy Dept.*

**Ural Technical Institute  
of Communications and Informatics  
(Branch of SSUTI)  
620109, RF, Yekaterinburg,  
Repina St., 15  
Phone: (343) 359-91-41  
E-mail: foresecolog@mail.ru**

### Key words

ENVIRONMENT

PRODUCTION WASTE

UTILIZATION OF SECONDARY RESOURCES

ECONOMIC EVALUATION OF NATURAL RESOURCES

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ECONOMIC  
EVALUATION

### Summary

The paper provides and discusses the main approaches to economic assessment of natural resources that can be applied when evaluating the utilization of secondary resources and production waste. The authors arrive at a number of conclusions on adopting these approaches to the system of utilization of secondary resources and production waste.

### JEL classification

Q53

## Источники

1. Березовский П.В. Экономическая оценка вторичных минеральных ресурсов: монография. СПб., 2006.
2. Воронцов А.П. Экономика природопользования. М.: Элит, 2004.
3. Зандер Е.В., Злодеев В.П., Пыжев И.С. Рациональное природопользование. Красноярск: Сиб. фед. ун-т, 2008.
4. Князева В.П. Экология. Основы реставрации: учеб. пособие. М.: Архитектура-С, 2005.
5. Кудинов Ю. Методические подходы к определению экономической оценки и платежей за природные ресурсы. URL: [www.transport.ru/2\\_period/min\\_econ/N3-496/metod.htm](http://www.transport.ru/2_period/min_econ/N3-496/metod.htm);
6. Литвиненко В.С. Сырьевая экономика – это страшно. СПб.: Ведомости, 2006.
7. Лукьянчиков Н.Н. Экономика и управление природными ресурсами. М., 2002.
8. Суркова С.А. Экономическая оценка природного потенциала как условие для достижения устойчивого природопользования территорий муниципального уровня // Экономика природопользования. 2007. №4. С. 24–28.
9. Шведова Е.Е. Методологические подходы к экономической оценке природных ресурсов. URL: [www.rusnauka.com/12\\_EN\\_2008/Economics/31018.doc.htm](http://www.rusnauka.com/12_EN_2008/Economics/31018.doc.htm)

## Методологические основы экономической оценки ресурсов

Подход	Преимущества	Недостатки
Результативный	Ресурсы приносят доход, если первичная продукция имеет стоимость	Для некоторых ресурсов нельзя определить первичную стоимость. Сложное определение косвенного дохода от использования ресурса. Не учитывается фактор времени, влияющий на ресурсы
Затратный	Определение величины затрат на добычу, освоение и использование ресурсов	Ресурсы высокого качества оказываются дешевле аналогов
Затратно-ресурсный	Социально-экономическая оценка ресурсов выше, что стимулирует рациональное природопользование	Для некоторых ресурсов нельзя определить первичную стоимость. Сложное определение косвенного дохода от использования ресурса. Не учитывается фактор времени, влияющий на ресурсы. Ресурсы высокого качества оказываются дешевле аналогов
Воспроизводственный	Восстановление возобновляемых и компенсация невозобновляемых ресурсов для неухудшения качества окружающей среды	Дефицит ресурсов и увеличение стоимости конечного продукта
Кадастровый	Использование совместно с рентным и затратным подходами	Формирование кадастра ресурсов с последующим определением стоимости согласно кадастровым баалам
Рентный	Использование рентной платы для ресурсов, количество которых ограничено в природной среде	Использование подхода не для всех ресурсов

ным подходом оценка ресурсов определяется по величине затрат на их добычу, освоение или использование. На этом принципе основано установление платы за забор воды промышленными предприятиями [4]. Недостатком данного подхода является то, что ресурсы высокого качества оказываются дешевле аналогов. В затратно-ресурсном подходе при определении стоимости ресурса соединяются затраты на его освоение и доход от его использования [4]. Данная концепция имеет достоинство в том, что социально-экономическая оценка ресурса будет выше, чем в предыдущих случаях, что стимулирует рациональное природопользование. Однако данному подходу также свойственны недостатки первых двух подходов.

В работах Е.Е. Шведовой рассматриваются воспроизводственный и кадастровый подходы.

*Воспроизводственный подход* является сравнительно новым, поскольку связан с обострением экологической обстановки в стране. Совокупность возобновляемых и невозобновляемых ресурсов на определенной территории и состояние окружающей среды, приближенное к естественному уровню, рассматриваются как некий стандарт.

Использование какого-либо ресурса должно подразумевать его восстановление в прежнем качестве (для возобновляемых ресурсов) и количестве либо (для невозобновляемых) компенсацию с учетом неухудшения качества окружающей среды на данной территории. Стоимость ресурса будет в данном случае определяться как совокупность затрат, необходимых для воспроизводства ресурса на определенной территории. Однако подобный подход предполагает потенциальную дефицитность природных ресурсов и во многих случаях может привести к завышенным оценкам [9].

Принимая во внимание тот факт, что в ряде регионов резервы экстенсивного использования ресурсов практически исчерпаны, а состояние окружающей среды близко к критическому, по нашему мнению, именно подобный подход представляется наиболее актуальным и целесообразным.

*Кадастровый подход* при оценке природных ресурсов базируется на совокупности информации о конкретном виде ресурса, включая характеристики его количества (запасов), возраста, качественного состава и структуры, местоположения и множества иных показателей. Кадастровые группы, на ко-

которые разбиваются те или иные ресурсы, например земельные, приводятся, как правило, в баллах (например, от 1 до 100). По данным имеющихся кадастров должны определяться условия получения самого высокого чистого дохода и самых низких затрат по освоению, использованию, воспроизводству и охране данного вида естественных активов [9].

Кадастровый метод обеспечивает более детализированную оценку ресурсов по сравнению с упрощенными затратным и рентным методами и может быть использован в совокупности с каждым из них.

*Рентный подход* рассматривается в работе А.П. Воронцова. Экономическая оценка ресурсов, базирующаяся на ренте, достаточно хорошо проработана в теории экономики природопользования. Под экономической рентой понимается плата за пользование ресурсами, количество которых ограничено. Рента имеет место при ограниченности предложения конкретных ресурсов. В этом случае спрос выступает единственным действенным фактором, определяющим ренту [2].

Мы считаем, что преимуществом данного подхода является использование рентной платы для ресурсов, количество которых ограничено в природной среде.

Таким образом, рассмотрение методологических основ экономической оценки использования вторичных ресурсов дает нам возможность сделать ряд выводов:

- для оценки использования вторичных ресурсов более применим воспроизводственный подход. Он дает возможность рассматривать вторичные ресурсы как сырье, для которого стоимость будет значительно меньше, чем стоимость добываемых полезных ископаемых, при этом не потребуются затраты на добычу и на восстановление окружающей среды после добычи;

- решению проблем наиболее полного использования вторичных минеральных ресурсов в значительной степени может способствовать их правильный учет и оценка. Научный анализ и обобщение теории и практики оценки минеральных ресурсов позволяют утверждать, что экономическая оценка вторичных минеральных ресурсов в условиях регулируемой рыночной экономики должна базироваться на макроэкономической потребности в сырье, при соблюдении принципов улучшения качества окружающей среды, необходимой и достаточной прибыли, системного подхода к оценке вторичных минеральных ресурсов. ■

## References

1. Berezovskiy P.V. Economic evaluation of secondary mineral resources. [*Ekonomicheskaya otsenka vtorichnykh mineralnykh resursov*]. S.-Peterburg, 2006.
2. Vorontsov A.P. Economics of environmental management. [*Ekonomika prirodopolzovaniya*]. Moscow, Elit Publ., 2004.
3. Zander Ye.V., Zlodeev V.P., Pizhev I.S. Rational environmental management. [*Ratsionalnoe prirodopolzovanie*]. Krasnoyarsk, SFU Publ., 2008.
4. Knyazeva V.P. Ecology. Restoration basics. [*Ekologiya. osnovy restavratsii*]. Moscow, Arkhitektura-S Publ., 2005.
5. Kudinov Yu. Methodical approaches to definition of economic valuation and payments for natural resources. Available at: [www.transport.ru/2\\_period/min\\_econ/N3-496/metod.htm](http://www.transport.ru/2_period/min_econ/N3-496/metod.htm).
6. Litvinenko V.S. The resource-based economy – it is scary. [*Syryevaya ekonomika – eto strashno*]. S.-Peterburg, Vedomosti Publ., 2006.
7. Lukyanchikov N.N. Economics and management of natural resources. [*Ekonomika i upravlenie prirodnyimi resursami*]. Moscow, 2002.
8. Surkova S.A. Economic assessment of the natural potential as conditions for the achievement of sustainable nature use territories of the municipal level. [*ekonomicheskaya otsenka prirodnogo potentsiala kak uslovie dlya dostizheniya ustoychivogo prirodopolzovaniya territoriy munitsipal'nogo urovnya*]. *Economics of Environmental Management – Ekonomika prirodopolzovaniya*, 2007, no. 4, pp. 24–28.
9. Shvedova Ye.Ye. Methodological approaches to the economic evaluation of natural resources. Available at: [www.rusnauka.com/12\\_EN\\_2008/Economics/31018.doc.htm](http://www.rusnauka.com/12_EN_2008/Economics/31018.doc.htm)



**МИЛЕР Александр Емельянович**  
 Доктор экономических наук, профессор,  
 заведующий кафедрой экономики,  
 налогов и налогообложения

**Омский государственный университет  
 им. Ф.М. Достоевского**  
 644077, РФ, г. Омск,  
 пр. Мира, 55а  
 Тел.: (3812) 22-82-33  
 E-mail: aem55@yandex.ru



**НУРГАЗИН Ерлан Оразолович**  
 Аспирант кафедры экономики,  
 налогов и налогообложения

**Омский государственный университет  
 им. Ф.М. Достоевского**  
 644077, РФ, г. Омск,  
 пр. Мира, 55а  
 Тел.: (3812) 67-01-04  
 E-mail: erlan\_nurgazin@mail.ru

#### Аннотация

В статье обосновано понятие «предпринимательское решение», раскрыта взаимосвязь шестого технологического уклада и предпринимательских решений в розничных сетях, выявлено влияние предпринимательских решений на развитие жизненного цикла розничной сети, обозначены основные конкурентные преимущества розничной сети при реализации предпринимательских решений.

#### JEL classification

L26, L81, O30

## Предпринимательские решения в условиях шестого технологического уклада<sup>1</sup>

#### Ключевые слова

ШЕСТОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УКЛАД  
 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ РЕШЕНИЕ  
 РОЗНИЧНАЯ СЕТЬ  
 ИННОВАЦИЯ ЦЕННОСТИ

Поступательное развитие предпринимательских отношений во многом определяется тем, в рамках какого технологического уклада это происходит. Организационно-экономические предпосылки становления шестого технологического уклада непосредственно связаны с прогрессивным развитием электроники, вычислительной, лазерной и телекоммуникационной техники, роботостроения.

По мнению экономистов С.Ю. Глазьева и Д.С. Львова, в настоящее время функционирование мировой экономики происходит в соответствии с шестым технологическим укладом, включающим появление и развитие наноэлектроники, наноматериалов и наноструктурированных покрытий, наносистемной техники. Основным признаком шестого технологического уклада является создание совместных продуктов деятельности нанотехнологий, биологических, информационных и когнитивных технологий (рис. 1) [8. С. 98].

С авторской точки зрения, особую актуальность приобретает влияние шестого технологического уклада на изменение управленческих решений в предпринимательских сетях в целом и розничных в частности. Это обусловлено прежде всего тем, что совместные продукты деятельности отражают взаимосвязь различных нанотехнологий.

Следует констатировать, что влияние взаимосвязи технологий на изменение управленческих решений в розничной сети имеет специфический (нематериальный) характер. Необходи-

мо учитывать действие основных законов и принципов функционирования соответствующих технологий на характер и содержание управленческих решений [5. С. 74]. В данных условиях актуализируется необходимость полноценного функционирования управленческих решений в розничных сетях в рамках шестого технологического уклада (рис. 2) [10. С. 61].

Традиционные управленческие решения в розничной сети ориентированы на разрешение текущих проблем [3. С. 182]. Отсутствие заблаговременного предотвращения будущих проблем снижает эффективность деятельности розничной сети. В данных условиях, с авторской точки зрения, необходимо использование свойства проактивности управленческих решений, а именно, подготовки розничной сети к будущим проблемам посредством разработки и реализации определенных действий в настоящем.

Для обеспечения качественной подготовки розничной сети к возможному появлению потенциальных проблем в соответствующий период времени необходимо использование определенных закономерностей функционирования, имеющих отражение в жизненном цикле розничной сети. Поэтому возникает потребность в таких управленческих решениях, которые ориентированы на подготовку розничной сети к потенциальным проблемам, так как основываются на исследовании закономерностей функционирования жизненного цикла [1. С. 272].

В современных условиях розничные сети функционируют в конкурентной среде, и для сохранения конкурентоспособности необходимо наличие определенных инноваций. Традиционные управленческие решения сопровождаются одновременным увеличением издержек на создание инновации и появлением рисков реализации инновационного предложения [9. С. 84]. Таким об-

<sup>1</sup> Работа проведена при финансовой поддержке Министерства образования и науки РФ, в рамках государственного задания вузам в части проведения научно-исследовательских работ на 2014–2016 гг., проект № 2378.

## Entrepreneurial Decisions under the Sixth Technological Mode



Рис. 1. Взаимосвязь основных признаков шестого технологического уклада

разом, актуализируется необходимость формирования нового вида управленческих решений – предпринимательских, ориентированных на одновременное снижение издержек посредством упразднения незначительных и внедрения ранее не предлагавшихся факторов конкуренции, а также минимизации рисков с помощью использования аналитического инструментария создания инновации ценности. Инновация ценности базируется на одновременном развитии инновации (новшества) и ценности (полезности для покупателя) [13. С. 32].

Исходя из того что розничные сети имеют многофилиальные точки продаж (дискаунтеры, магазины у дома, супермаркеты, гипермаркеты), отсутствие в каждой точке продаж предпринимательских решений является основным фактором несоздания инновации ценности, увеличения рисков, разрешения только существующих проблем

[12. С. 60]. Таким образом, неэффективность деятельности одной точки продаж пропорционально влияет на снижение эффективности всей розничной сети. Именно многофилиальность розничной сети обуславливает необходимость внедрения предпринимательских решений.

Таким образом, актуальность предпринимательских решений в розничных сетях обусловлена следующими положениями:

1) необходимость изменения традиционных управленческих решений под условия и факторы функционирования шестого технологического уклада;

2) нивелирование потенциальных проблем в розничных сетях посредством использования определенных закономерностей их функционирования, имеющих отражение в жизненном цикле;

3) создание инновационно ценного предложения для покупателей, ориентированного на снижение цены, оптими-

зацию издержек и минимизацию рисков посредством использования аналитического инструментария создания инновации ценности [6. С. 41];

4) необходимость повышения эффективности розничной сети посредством оптимизации деятельности отдельных точек продаж.

В результате исследования процесса разработки и реализации управленческих решений было обосновано содержательное наполнение основных теоретических понятий. Сравнительная характеристика понятий «решение», «управленческое решение» и «предпринимательское решение» представлена в таблице.

Исходя из содержания таблицы под предпринимательским решением следует понимать выбор варианта достижения и обеспечения эффективности и продуктивности в краткосрочном и долгосрочном периоде при одновременном создании



Рис. 2. Взаимосвязь шестого технологического уклада и управленческих решений в розничных сетях

Сравнительная характеристика понятий «решение», «управленческое решение», «предпринимательское решение» (авторская разработка)

Критерий сравнения / авторское определение		«Решение»		«Управленческое решение»		«Предпринимательское решение»	
Полученный результат	Краткосрочная эффективность (P)	+	Достижение только одного результата (P---)	+	Возможно достижение не более <i>трех</i> взаимосвязанных результатов (PAE-)	+	Одновременное достижение <i>четырёх</i> результатов – краткосрочной эффективности, краткосрочной продуктивности, долгосрочной эффективности и долгосрочной продуктивности (PAEI)
	Краткосрочная продуктивность (A)	-		+		+	
	Долгосрочная эффективность (E)	-		+		+	
	Долгосрочная продуктивность (I)	-		-		+	
Создание инновации ценности (использование аналитического инструментария создания инновации ценности)		Не предусмотрено		Не предусмотрено		Создание инновации ценности с одновременным достижением четырех результатов	
Минимизация рисков при реализации инновации ценности		Не предусмотрено		Не предусмотрено		Предусмотрено аналитическим инструментарием создания инновации ценности	
Соответствие этапам жизненного цикла розничной сети		Этап роста или спада		Этап роста или спада		Балансирующий этап между ростом и спадом	

инновации ценности и минимизации рисков. Предпринимательское решение направлено на достижение основной цели функционирования розничной сети – обеспечению эффективности и продуктивности в краткосрочном и долгосрочном периоде. Управленческое решение – это достижение не более трех взаимосвязанных результатов (краткосрочной эффективности, краткосрочной продуктивности, долгосрочной эффективности). Решение

в отличие от управленческого решения ориентировано на достижение только одного результата. Если розничная сеть эффективно удовлетворяет настоящие потребности клиентов, то сеть является функциональной и эффективной в краткосрочном периоде (*purposeful* – исполнительная роль). Краткосрочная продуктивность характеризуется систематизацией (*administrative* – административная роль), долгосрочная эффективность ориенти-

рована на проактивное планирование будущих потребностей клиентов и соответствующую реализацию программ в настоящем (*entrepreneurial* – предпринимательская роль), продуктивность в долгосрочном периоде создает интеграцию розничной сети в единое функциональное целое, а именно, изменяет сознание работников от механистического к органическому (*integrative* – интеграционная роль) [2. С. 53].



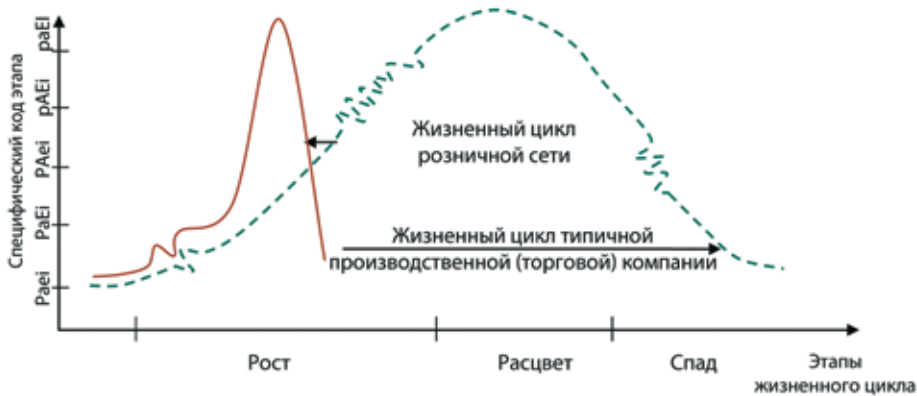


Рис. 3. Жизненные циклы типичной производственной (торговой) компании и розничной сети

Для целей исследования природы предпринимательского решения выявлена специфическая траектория развития жизненного цикла розничной сети. Жизненные циклы типичной производственной (торговой) компании и розничной сети представлены на рис. 3.

Следует отметить, что специфическая траектория жизненного цикла розничной сети выражается в резком росте на начальных этапах развития, который обусловлен экономической природой функционирования сети, выражающейся взаимосвязью краткосрочной эффективности и краткосрочной продуктивности. Каждому этапу жизненного цикла соответствует определенный код [11. С. 136], отражающий взаимосвязь четырех результатов управленческих решений – краткосрочной эффективности, краткосрочной продуктивности, долгосрочной эффективности, долгосрочной продуктивности. Реализация определенных вариантов управленческих решений ориентирована на достижение розничной сетью соответствующего результата.

В ходе исследования были определены следующие специфические факторы, позволяющие выявить взаимосвязи краткосрочной эффективности и краткосрочной продуктивности:

1) специфика продуктов питания, отражающаяся в минимальном промежутке времени от момента насыщения до очередного момента появления первых признаков данной потребности, способствует развитию интенсивного спроса [7. С. 108]. Розничная сеть удовлетворяет настоящие потребности клиентов и является эффективной в краткосрочном периоде, при этом стандартизированные процедуры открытия точек продаж способствуют экстенсивному расширению и увеличивают продуктивность сети в краткосрочном периоде;

2) отсутствие фазы производства в бизнес-модели функционирования розничной сети «закупка-сбыт» способствует направлению ограниченного запаса ресурсов на увеличение краткосрочной эффективности и краткосрочной продуктивности;

3) потребительная стоимость отдельного товара, созданного в сфере производства и поступившего в розничную сеть для реализации, является неизменной, при этом деятельность сети ориентирована на увеличение меновой стоимости товара, что повышает объем продаж и степень удовлетворенности клиентов, появляется необходимость систематизации функционирования – сеть становится эффективной и продуктивной в краткосрочном периоде.

Таким образом, экономическая природа деятельности розничной сети отражает ее динамичное развитие на начальных этапах функционирования. Однако последующий ряд организационных факторов обуславливает появление спада в жизненном цикле:

1) отсутствуют эффективные системы контроля экстенсивно расширяющейся мультимедийной розничной сети;

2) повышенная систематизация деятельности многофилиальной сети предотвращает появление инноваций, являющихся основным источником дальнейшего развития [4. С. 43];

3) недооценка реальных потребностей заинтересованных сторон, обладающих полномочиями, властью и влиянием, приводит к снижению продуктивности в реализации управленческих решений и понижению общей эффективности сети;

4) игнорирование субъективной точки зрения каждого участника комплементарной команды снижает объективность рассмотрения проблемы, эффективность

**Aleksandr Ye. MILLER**  
Dr. Sc. (Ec.), Prof., Head of Economics,  
Taxes and Taxation Dept.

Omsk State University  
named after F.M. Dostoevsky  
644077, RF, Omsk,  
Mira Ave., 55a  
Phone: (3812) 22-82-33  
E-mail: aem55@yandex.ru

**Erlan O. NURGAZIN**  
Postgraduate of Economics, Taxes  
and Taxation Dept.

Omsk State University  
named after F.M. Dostoevsky  
644077, RF, Omsk,  
Mira Ave., 55a  
Phone: (3812) 67-01-04  
E-mail: erlan\_nurgazin@mail.ru

#### Key words

SIXTH TECHNOLOGICAL MODE  
ENTREPRENEURIAL DECISION  
RETAIL NETWORK  
INNOVATION OF VALUE

#### Summary

The article frames the concept of entrepreneurial decisions; reveals the interrelation between the sixth technological mode and entrepreneurial decisions in retail networks; determines the impact of entrepreneurial decisions on life cycle of a retail network; defines the key competitive advantages of a retail network in implementation of entrepreneurial decisions.

#### JEL classification

L26, L81, O30

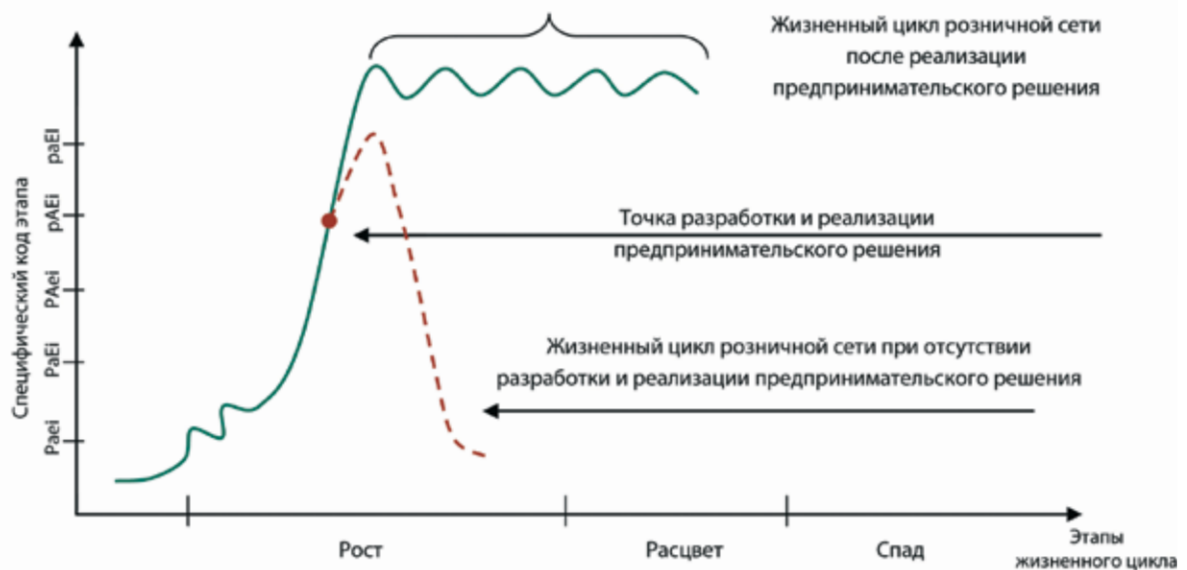


Рис. 4. Влияние предпринимательских решений на развитие жизненного цикла розничной сети

разработанных решений и общую эффективность розничной сети.

Следует констатировать, что выявленная специфика траектории жизненного цикла розничной сети обуславливает необходимость наличия предпринимательских решений. Предпринимательские решения, ориентированные на факторы поступательного развития розничной сети, обладают следующими преимуществами:

1) разрешается проблема спада развития, вызванная пределом роста взаимосвязи краткосрочной эффективности и краткосрочной продуктивности, посредством внедрения в деятельность сети механизмов долгосрочной продуктивности и долгосрочной эффективности;

2) учитываются потребности заинтересованных сторон, признаются субъективные отличные точки зрения на проблему каждого участника комплементарной команды посредством конструктивного разрешения возникающих конфликтов, являющегося связующим элементом предпринимательских решений и шестого технологического уклада, — разрабатываются и реализуются эффективные и продуктивные предпринимательские решения. Как следствие, роз-

ничная сеть становится эффективной и продуктивной как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. На основании первых двух преимуществ выявлено влияние предпринимательских решений на развитие жизненного цикла сети (рис. 4);

3) формируется среда взаимного доверия и уважения членов комплементарной команды друг к другу, что позволяет создавать инновацию ценности в определенные моменты времени, снижает риски розничной сети, повышает ее конкурентоспособность;

4) розничная сеть заблаговременно подготавливается к потенциальным проблемам посредством оценки специфических кодов, соответствующих каждому этапу жизненного цикла, и исследования совместимости определенных вариантов управленческих решений. Предпринимательские решения ориентируют сеть на потенциальные проблемы посредством анализа жизненного цикла сети и внедрения отсутствующих элементов эффективности и продуктивности в краткосрочном и долгосрочном периоде;

5) предпринимательские решения повышают эффективность деятельности каждой точки продаж многофилиальной розничной сети посредством самостоя-

тельного использования аналитического инструментария создания инновации ценности в необходимые моменты времени [14. С. 157]. Внедрение варианта долгосрочной продуктивности перераспределяет сознание всех участников команды из механистического в органическое — каждая точка продаж функционирует в соответствии с ценностями, миссией и стратегией розничной сети. Повышение эффективности деятельности одной точки продаж повышает общую эффективность деятельности розничной сети.

Таким образом, предпринимательские решения направлены на выявление и осуществление вариантов действий розничных сетей, продиктованных условиями функционирования шестого технологического уклада. Предпринимательские решения не только позволяют нивелировать возникающие проблемы, но и способствуют поиску путей устранения препятствий и трудностей развития розничных сетей. Предпринимательские решения обеспечивают достижение эффективности и продуктивности в краткосрочном и долгосрочном периоде деятельности розничной сети при одновременном создании инновации ценности и минимизации рисков. ■

## Источники

1. Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпорации / пер. с англ. А.Г. Сеферяна. СПб.: Питер, 2012.
2. Адизес И.К. Управляя изменениями / пер. с англ. В. Кузин. СПб.: Питер, 2012.
3. Баттрик Р. Техника принятия эффективных управленческих решений. 2-е изд. / пер с англ. под ред. В.Н. Фунтова. СПб.: Питер, 2006.
4. Владимцев Н.В., Денисова А.С. Принятие управленческих решений с учетом методов бюджетирования по процессам // Экономический анализ: теория и практика. 2008. №7. С. 41–44.
5. Гараедаги Дж. Системное мышление: как управлять хаосом и сложными процессами: Платформа для моделирования архитектуры бизнеса / пер. с англ. Е.И. Небальская, науч. ред. Е.В. Кузнецова. Минск: Гревцов Букс, 2010.
6. Друкер П.Ф. Эффективное управление предприятием: пер. с англ. М.: ИД «Вильямс», 2008.
7. Ленгдон К. Принятие решений / пер. с англ. О.В. Мацака; под ред. Н.А. Ливинской. М.: ЭКСМО, 2007.
8. Медведев Д.А., Прайд В. Феномен NBIC-конвергенции: реальность и ожидания // Философские науки. 2008. № 1. С. 97–117.
9. Мищенко Е.Я. Принятие решений в кризисных бизнес-ситуациях: методы сценарного моделирования. СПб.: Речь, 2008.
10. Сажнева С.В. Зарубежный опыт принятия управленческих решений в условиях рыночной экономики и возможности его применения в России // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 25. С. 57–64.
11. Теслинов А.Г. Концептуальное мышление в разрешении сложных и запутанных проблем. СПб.: Питер, 2009.
12. Хэммонд Дж.С., Кини Р.Л., Райффа Г. Умный выбор: как научиться принимать правильные решения: пер. с англ. Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2009.
13. Чан Ким В., Моборн Р. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков / пер. с англ. И. Ющенко. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.
14. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / пер. В.С. Автономова. М.: Директмедиа Паблишинг, 2008.

## References

1. Adizes I.K. *Managing corporate lifecycles*. [Russ. ed.: Adizes I.K. *Upravlenie zhiznennym tsiklom korporatsii*. S.-Petersburg, Piter Publ., 2012].
2. Adizes I.K. *Organizational Change Management*. [Russ. ed.: Adizes I.K. *Upravlyaya izmeneniyami*. S.-Petersburg, Piter Publ., 2012].
3. Buttrick R. *The Interactive Project Workout*. [Russ. ed.: Battrik R. *Tekhnika prinyatiya effektivnykh upravlencheskikh resheniy*. S.-Petersburg, Piter Publ., 2006].
4. Vladymtsev N.V., Denisova A.S. Managerial decision-making using the methods of activity-based budgeting. [Prinyatie upravlencheskikh resheniy s uchetom metodov byudzhetrovaniya po protsessam]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika – Economic Analysis. Theory and Practice*, 2008, no. 7, pp. 41–44.
5. Gharajedaghi J. *System Thinking: Managing Chaos and Complexity: A Platform for Designing Business Architecture*. [Russ. ed.: Gharajedaghi J. *Sistemnoe myshlenie: kak upravlyat' khaosom i slozhnymi protsessami: Platforma dlya modelirovaniya arkhitektury biznesa*. Minsk, Grevtsov Books Publ., 2010].
6. Drucker P.F. *Managing for Results*. [Russ. ed.: Drucker P.F. *Effektivnoe upravlenie predpriyatiem*. Moscow, EKSMO, 2007].
7. Langdon K. *Smart Things to Know about Decision Making*. [Russ. ed.: Langdon K. *Prinyatiye resheniy*. Moscow, EKSMO, 2007].
8. Medvedev D.A., Praid V. The Phenomenon of NBIC-convergence: reality and expectations. [Fenomen NBIC-konvergentsii: realnost' i ozhidaniya]. *Filosofskiy nauki – Philosophy Sciences*, 2008, no. 1, pp. 97–117.
9. Mischenko E.Ya. Decision-making in crisis business situations: scenario modelling techniques. [Prinyatiye resheniy v krizisnykh biznes-situatsiyakh: metody stsennarnogo modelirovaniya]. S.-Petersburg, Rech Publ., 2008.
10. Sazhneva S.V. Foreign experience of management decision-making in conditions of market economy and the ways to use it in Russia. [Zarubezhnyy opyt prinyatiya upravlencheskikh resheniy v usloviyakh rynochnoy ekonomiki i vozmozhnosti ego primeneniya v Rossii]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika – Economic Analysis. Theory and Practice*, 2010, no. 25, pp. 57–64.
11. Teslinov A.G. Concept thinking in resolving complex and knotty problems. [Kontseptual'noye myshlenie v razreshenii slozhnykh i zaputannykh problem]. S.-Petersburg, Piter Publ., 2009.
12. Hammond J., Keeney R., Raiffa H. *A Practical Guide to Making Better Decision: Smart Choices*. [Russ. ed.: Hammond J., Kini R., Rayffa H. *Umnyi vybor: kak nauchitsya prinimat' pravilnye resheniya*. Novosibirsk, Sib. univ. izd-vo, 2009].
13. Chan Kim W., Mauborgne R. *Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant*. [Russ. ed.: Chan Kim W., Moborn R. *Strategiya golubogo okeana. Kak nayti ili sozdat' rynek, svobodnyy ot drugikh igrokov*. Moscow, Mann, Ivavov i Ferber Publ., 2012].
14. Shumpeter Y.A. The theory of economic development. [Teoriya ekonomicheskogo razvitiya]. Moscow, Direktmedia Publishing, 2008.



► **МЕЛЬНИКОВ Юрий Борисович**

Кандидат физико-математических наук, доцент, заведующий кафедрой прикладной математики

Уральский государственный экономический университет  
620144, РФ, г. Екатеринбург,  
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45  
Тел.: (343) 221-27-37  
E-mail: uriimelnikov58@gmail.com

**Yury B. MELNIKOV**

Cand. Sc. (Physics and Mathematics), Associate-Prof., Head of Applied Mathematics Dept.

Urals State University of Economics  
620144, RF, Yekaterinburg,  
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45  
Phone: (343) 221-27-37  
E-mail: uriimelnikov58@gmail.com



► **ЕВДОКИМОВА Дарья Александровна**

Магистрант кафедры вычислительных методов и уравнений математической физики

**Darya A. YEVDOKIMOVA**

Graduate student of Computational Methods and Equations of Mathematical Physics Dept.

E-mail: evdokimovadaria@gmail.com



► **ДЕРГАЧЕВ Евгений Анатольевич**

Магистрант кафедры вычислительных методов и уравнений математической физики

**Yevgeny A. DERGACHEV**

Graduate student of Computational Methods and Equations of Mathematical Physics Dept.

E-mail: moaisdean@gmail.com

## Стратегии построения модели

### Ключевые слова

МОДЕЛИРОВАНИЕ  
СТРАТЕГИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

### Аннотация

Рассматривается алгебраический подход к построению стратегий деятельности, состоящий из 1) системы базовых элементов (в данном случае базовых стратегий), 2) системы типовых преобразований и механизмов комбинирования; 3) механизма аппроксимирования. Авторами выделены система постулатов рутинного моделирования (осуществляемого типовыми методами, без инсайта), система базовых стратегий рутинного моделирования, показано, что любая стратегия рутинного моделирования может быть представлена в виде комбинации базовых стратегий, описанных в статье.

Задача управления деятельностью актуальна практически для всех областей. Например, она является центральной в организации научной и проектной деятельности, в обучении [3–6]. Управление основано на системе моделей деятельности и ее компонентов [4]. Мы будем ориентироваться на формально-конструктивную трактовку модели, представленную на рис. 1, в табл. 1 и 2.

Адекватность модели всегда определяется с помощью сравнения оцениваемой модели с некоторой эталонной моделью, причем, как правило, эталонная модель отличается от моделируемого объекта. В задачах управления одним из важнейших видов эталонных моделей деятельности является *план деятельности*. В качестве инструмента создания плана мы рассматриваем стратегию. Существует большое число трактовок последнего термина, но практически все они могут быть точно представлены в системе, описанной в табл. 3.

Описание сложных стратегий и тем более обучение реализации таких стратегий представляет собой задачу, иногда кажущуюся невыполнимой. Один из вариантов решения этой задачи – применение *алгебраического подхода* [1; 2], состоящего в построении трех компонентов: 1) системы базовых элементов (в данном случае базовых стратегий деятельности); 2) системы типовых преобразований (в частности, механизмов комбинирования базовых элементов); 3) аппарата аппроксимирования, предназначенного для представления требуемого объекта в виде результата применения типовых преобразований к базовым элементам. Аппарат аппроксимирования для системы стратегий основан на следующей идее: для каждой базовой стратегии выделяются условия, при которых применение данной базовой стратегии является наиболее перспективным, что позволяет после применения очередной базовой стратегии проанализировать сложив-

Моделируемый объект	Связи между компонентами объектов	Моделирующий объект (модель в традиционной трактовке)		
Формально-конструктивное определение модели: модель – это система из интерфейсного и модельно-содержательного компонентов, описанных в табл. 1 и 2				
Интерфейсный компонент модели		Модельно-содержательный компонент модели		
Граматики	Аппарат перевода	Носитель	Совокупность характеристик	Совокупность отношений

Рис. 1. Иллюстрация к формально-конструктивному определению модели

# The Strategies of Model-Making

## Key words

MODELLING  
ACTION STRATEGY  
ACTION MANAGEMENT

## Summary

In the paper the algebraic approach to formulation of action strategies is considered. It consists of 1) the system of basic elements (in our case, basic strategies), 2) the system of standard transformations and combination mechanisms, and 3) approximation mechanism. The authors emphasize the system of postulates of routine modelling (which is carried out by standard methods without insight) and the system of basic strategies of routine modelling. The article demonstrates that any strategy of routine modelling can be presented as a combination of fundamental strategies described in the present paper.

шуюся ситуацию и выбрать наиболее перспективную стратегию. Важнейшим условием эффективного применения алгебраического подхода является выделение системы стратегий, которые можно взять в качестве базовых для конкретного вида деятельности, и обоснование полноты списка соответствующих базовых стратегий [1]. В частности, среди уже построенных систем базовых стратегий рутинной исследовательской деятельности и рутинной проектной деятельности наименее разработанной, по-видимому, является стратегия построения модели. В данной статье мы построим систему стратегий, которые можно взять в качестве базовых для управления процессом

построения модели, и обоснуем полноту этой системы.

Стратегия построения модели применяется для получения модели, обладающей достаточным уровнем адекватности относительно некоторых эталонных моделей и конкретных характеристик адекватности. Каждая характеристика адекватности предназначена для оценивания либо корректности, либо достоверности, где *корректность* полученной модели определяется как формальное соответствие правилам типового представления модели, являющимся общепринятыми в соответствующей среде, а *достоверность* – как соответствие заранее заданным характеристикам, отражающим

Таблица 1 – Интерфейсный компонент модели

Грамматики		Аппарат перевода
Грамматика языка, в котором представлен моделируемый объект, прототип	Грамматика языка, в котором представлен модельно-содержательный компонент модели	Аппарат перевода с языка представления моделируемого объекта на язык модельно-содержательного компонента модели: словарь, механизм анализа, синтеза и др.

Таблица 2 – Модельно-содержательный компонент модели

Носитель	Совокупность характеристик	Совокупность отношений
Множество элементов, из которых состоит моделируемый объект с точки зрения данной модели	Множество функций, область определения каждой из которых включает в себя декартову степень носителя	Множество отношений на объединении носителя и совокупности характеристик



▶ **УСПЕНСКИЙ Дмитрий Александрович**  
Магистрант кафедры вычислительных методов и уравнений математической физики

## Dmitry A. USPENSKY

Graduate student of Computational Methods and Equations of Mathematical Physics Dept.

E-mail: [uspenskiy@outlook.com](mailto:uspenskiy@outlook.com)



▶ **ОГОРОДОВ Максим Сергеевич**  
Магистрант кафедры вычислительных методов и уравнений математической физики

## Maksim S. OGORODOV

Graduate student of Computational Methods and Equations of Mathematical Physics Dept.

E-mail: [studentproff@ya.ru](mailto:studentproff@ya.ru)

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина  
620002, РФ, г. Екатеринбург,  
ул. Мира, 32  
Тел.: (343) 375-48-78

Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin  
620002, RF, Yekaterinburg,  
Mira St., 32  
Phone: (343) 375-48-78

**JEL classification**

**C60**

существенные свойства моделируемого объекта. Наиболее важным, формализованным и часто применяемым вариантом задания эталонных моделей и характеристик достоверности является техническое задание. По-видимому, не будет вызывать недоразумений соглашение, по которому мы любое достаточно корректное описание эталонных моделей и характеристик достоверности будем называть техническим заданием. Как показывает опыт, успешность применения стратегии построения модели и использования полученной модели во многом определяется наличием определенных ресурсов: материальных, интеллектуальных, организационных и др. Эти факты мы зафиксировали в виде следующего постулата.

#### **Постулат цели моделирования.**

Целью моделирования является создание модели объекта, существование которого постулируется до начала исследования (объект может быть идеальным), обладающей достаточным уровнем адекватности относительно следующих эталонных моделей:

- а) предметных моделей, представленных в техническом задании;
- б) моделей, представленных набором правил, требований к форме представления модели;
- в) моделей, представленных ресурсными ограничениями (экономическими, временными, допустимым уровнем риска и др.).

**Постулат структуры модели.** Построение модели означает создание, во-первых, носителя модели, т.е. элементов, из которых состоит объект с точки зрения данной модели, во-вторых, системы характеристик и отношений, т.е. функций, определенных на носителе модели, и отношений на объединении носителя модели и совокупности характеристик, в-третьих, интерфейсного компонента модели, т.е. аппарата, предназначенного для обмена информацией между образом и прообразом.

В данной статье мы рассматриваем стратегию построения модели без использования инсайта. Здесь под *инсайтом* мы будем понимать, во-первых, создание модели на основе неизвестных ранее явлений, закономерностей, принципов, во-вторых, использование известных закономерностей с помощью способа, не применявшегося ранее в данной области деятельности, в-третьих, установление нетрадиционных аналогий. Таким образом, *отсутствие инсайта* означает, что объект создается с помощью

традиционных аналогий с известными объектами (моделями) или путем типового комбинирования известных объектов (моделей), т.е. комбинирования известных моделей с помощью методов, достаточно широко распространенных в среде соответствующих специалистов. Это соглашение мы зафиксировали в виде следующего постулата.

**Постулат измененной модели.** Построение модели, не использующее инсайт, осуществляется с помощью следующих изменений известных моделей: 1) комбинирования известных моделей; 2) изменения компонентов модели (интерфейсного компонента, носителя, характеристик и(или) отношений) с помощью методов, традиционных для данной области деятельности.

«Рутинное» моделирование (не использующее инсайт) подразумевает использование набора только известных моделей и типовых преобразований, принятых в данной предметной области.

**Постулат алгебраичности.** Описание объекта, представленное в типовой форме, стандартной для деятельности в данной области, носит алгебраический характер, т.е. сводится к представлению его с помощью набора типовых базовых объектов (моделей) и системы типовых преобразований объектов.

Естественно принять также одно из традиционных положений системного подхода, которое мы назвали постулатом полимодельности.

**Постулат полимодельности.** Всякий рассматриваемый объект: 1) является моделью, компонентой или элементом какой-либо компоненты некоторой модели; 2) может быть описан совокупностью моделей, в том числе существенно различных, но обладающих определенным, заранее оговоренным уровнем адекватности.

Мы будем рассматривать процесс построения модели, удовлетворяющий данному набору постулатов. Достаточно подробное описание стратегий, посредством которых может быть организовано управление данным видом деятельности, в рамках статьи нам представляется нецелесообразным (это тема отдельного исследования). Поэтому мы ограничимся их кратким абрисом и ссылками на примеры использования.

**Стратегия алгебраического построения моделей** применяется в случае, когда исполнителю известны все базовые модели, типовые преобразования и механизмы комбинирования, а также механизм аппроксимирования,

достаточные для получения необходимой модели. В качестве примера можно указать аппроксимацию функции с помощью формулы или ряда Тейлора, ряда Фурье, представление этой функции в виде сплайнов или приближенное ее задание с помощью элементарных функций, параметры которых вычисляются методом наименьших квадратов. Другим примером является проектирование строительного сооружения, основанное на использовании в качестве базисных элементов кирпичей, железобетонных блоков, балок, плит перекрытия и др. При этом типовые комбинации и преобразования представлены типовыми техническими решениями и ограничениями (СНИП, технические параметры элементов), а механизм аппроксимирования – соответствующими правилами и технологиями проектирования, в частности, правилами проведения расчетов.

**Стратегия смены компонентов модели** основана на идее повышения адекватности имеющейся модели за счет замены некоторых элементов носителя модели (например, повышение проходимости грузовика за счет замены заднего ведущего колеса автомобиля на тележку с катками, на которые натянута гусеница), замены некоторых характеристик (например, изменение правил начисления налогов на определенный вид деятельности или изменение способа учета результатов деятельности, скажем, когда вместо объема выпуска продукции учитывается объем продаж произведенной продукции или объем заказов на нее), каких-то отношений (допустим, перевод подразделения в подчинение другой структуре или изменение приоритетов в отчетности подразделений или должностных лиц) или элементов интерфейсного компонента (допустим, резкое повышение успеваемости в группе при прежних методиках обучения и прежнем способе оценивания его качества можно трактовать как изменение отношения студентов к обучению, как снижение требований к уровню подготовки или как неадекватность педагогических измерений). В математике в качестве применения этой стратегии можно рассматривать представление векторного произведения векторов  $\vec{a}$  и  $\vec{b}$  в виде формального детерминанта:

$$[\vec{a}, \vec{b}] = \begin{vmatrix} \vec{i} & \vec{j} & \vec{k} \\ a_x & a_y & a_z \\ b_x & b_y & b_z \end{vmatrix}.$$

В строгом смысле это не детерминант, так как элементы первой строки не являются числами, но формальное раскрытие детерминанта приводит к верной формуле векторного произведения

$$[\vec{a}, \vec{b}] = (a_y b_z - a_z b_y) \vec{i} + (a_z b_x - a_x b_z) \vec{j} + (a_x b_y - a_y b_x) \vec{k}.$$

В данном примере был изменен интерфейсный компонент, так как в определителе в качестве переменных  $\vec{i}, \vec{j}, \vec{k}$  подставляются не числа, а векторы. В качестве примеров применения стратегии смены компонентов модели можно рассматривать также замену двигателя в автомобиле и изменение полномочий должностного лица.

**Стратегия построения моделей по аналогии** применяется в ситуации, когда имеется некоторая модель ( $I', (A', F', P')$ ) и установлены связи ее компонентов с некоторыми объектами, которые могут рассматриваться как части компонентов какой-либо модели (рис. 2).

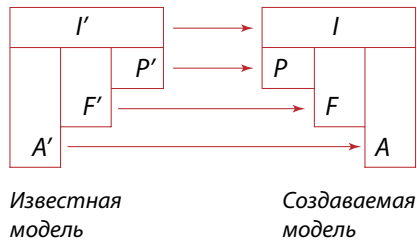


Рис. 2. К стратегии построения моделей по аналогии:  $I', I$  – интерфейсные компоненты моделей;  $A', A$  – носители моделей;  $F', F$  – системы характеристик;  $P', P$  – системы отношений

Завершив построение компонентов модели, получаем требуемую модель ( $I, (A, F, P)$ ). Например, очевидна аналогия между свойствами сложения чисел и свойствами сложения векторов плоскости. Эта аналогия была обогащена операцией умножения векторов комплексной плоскости (при котором модули перемножаются, а аргументы суммируются), в результате чего была получена одна из моделей поля комплексных чисел. Аналогичным образом, изменив традиционное определение умножения многочленов от переменной  $i$  (с помощью отношения  $i^2 = -1$ ), получили другую модель поля комплексных чисел. Еще одним примером применения стратегии построения модели по аналогии является создание летательных аппаратов на основе наблюдений за полетом птиц. Изменения в данном случае состояли в применении другого механизма для обеспечения горизонтальной скорости (воздушный винт или реактивный двигатель), поскольку попытки использовать машущий полет, характерный для птиц, не привели к успеху.

**Стратегия построения моделей с помощью смены ролей и приоритетов** (в частности, инверсии) может трактоваться как «взгляд с другой стороны». Например, применение воздушного винта для обеспечения горизонтальной скорости аэросаней и воздушных судов (дирижаблей и самолетов) можно рассматривать как применение стратегии смены ролей и приоритетов. В самом деле, первоначально воздушный винт применялся М.В. Ломоносовым в метеорологических приборах для измерения скорости ветра. В данном случае применена инверсия, состоящая в том, чтобы вместо преобразования энергии ветра в кинетическую энергию вращающегося винта осуществлять обратное преобразование – кинетической энергии вращающегося винта в кинетическую энергию ветра. В математике примером применения стратегии смены ролей и приоритетов является доказательство от противного. В процессе написания компьютерной программы, проектирования рабочего места или инструмента разработчик должен периодически представлять себя пользователем программы или работником, использующим данное рабочее место или инструмент. Таким образом, программист или проектировщик должен периодически менять роль (хотя бы мысленно). Лампочка накаливания имеет малый коэффициент полезного действия, но если использовать ее в качестве нагревательного прибора (например, для обогрева аквариума), то в новой роли она может оказаться весьма эффективным прибором.

**Стратегия итерационно-аппроксимационного построения модели** обычно применяется в ситуации, когда уже имеется некоторая модель, уровень адекватности которой пока недостаточен, но есть перспектива получения требуемой модели путем последовательных улучшений с помощью типовых преобразований, правила выбора которых известны исполнителю. Например, в процессе создания картины

или скульптуры художник или скульптор шаг за шагом создают произведение искусства, но для художника итерация заключается в добавлении каких-либо деталей, а для скульптора, наоборот, в отсечении. Другим примером является построение объекта «сверху вниз», с помощью постепенного уточнения деталей, например, замены «черных ящиков» на реальные устройства или их модели. Как применение итерационно-аппроксимационного построения модели можно рассматривать постепенную модернизацию, например, модернизацию поршневых истребителей, проводившуюся во время Второй мировой войны, путем постепенного усиления вооружения, установки все более мощных двигателей, улучшения аэродинамики, применения материалов с более высокими характеристиками. В программировании примером является генетический алгоритм оптимизации, когда из начального случайного приближения получают все более и более хорошее решение с применением принципов, основанных на идеях эволюции (мутация, скрещивание). Похожим образом работает алгоритм локального поиска.

**Утверждение о стратегии рутинного моделирования.** Применение стратегии построения модели, проводимое в условиях выполнения постулата цели моделирования, постулата изменений модели, постулата алгебраичности, постулата полимодельности и постулата структуры модели (т.е. без использования инсайта), можно представить в виде комбинации применения стратегии алгебраического построения модели и стратегии смены компонентов модели, причем применение последней можно представить в виде комбинации применения стратегии построения модели по аналогии, стратегии построения модели с помощью смены ролей и приоритетов и стратегии итерационно-аппроксимационного построения модели.

**Обоснование.** Согласно постулату цели моделирования целью применения рассматриваемой стратегии является построение модели. Согласно постулату алгебраичности это означает представление требуемой модели в виде результата применения «операций» «алгебры моделей» к известным типовым моделям. Следовательно, рутинное построение новой модели может быть осуществлено только на основе алгебраического подхода, т.е., во-первых, системы типовых базовых моделей, во-вторых, системы типовых преобразований моделей

## Источники

1. Мельников Ю.Б., Поторочина К.С. Алгебраический подход к математическому моделированию и обучению математической и «предматематической» деятельности // Ярославский педагогический вестник. 2010. №3: Физико-математические и естественные науки. С. 19–24.
2. Мельников Ю.Б. Алгебраический подход к созданию учебных презентаций по математике // Образование и наука. 2011. № 5(84). С. 129–141.
3. Тестов В.А. Стратегия обучения в современных условиях // Педагогика. 2005. № 7. С. 12–18.
4. Шкабура О.В. Формирование у учащихся обобщенной стратегии решения задач в процессе изучения основ информационного моделирования в базовом курсе математики: дис. ... канд. пед. наук. Омск: Омск. гос. пед. ун-т, 2000.
5. Штофф В.А. Моделирование и философия. М.-Л.: Наука, 1966.
6. Peierls R. Model-Making in Physics // Contemp. Phys. January/February 1980, vol. 21, pp. 3–17.

## References

1. Melnikov Yu.B., Potorochina K.S. Algebraic approach to mathematical modelling and teaching mathematical and “pre-mathematical” activity. [Algebraicheskiy podkhod k matematicheskomu modelirovaniyu i obucheniyu matematicheskoy i «predmatematicheskoy» deyatelnosti]. *Yaroslavskiy pedagogicheskiy vestnik – Yaroslavl Pedagogical Bulletin*, 2010, no. 3: Physics and mathematics and natural sciences, pp. 19–24.
2. Melnikov Yu.B. Algebraic approach to creating educational presentations on mathematics. [Algebraicheskiy podkhod k sozdaniyu uchebnykh prezentatsiy po matematike]. *Obrazovanie i nauka – Education and Science*, 2011, no. 5(84), pp. 129–141.
3. Testov V.A. Training strategy in modern conditions. [Strategiya obucheniya v sovremennykh usloviyakh]. *Pedagogika – Pedagogy*, 2005, no. 7, pp. 12–18.
4. Shkabura O.V. Building a generalized strategy of completing tasks among students when studying the fundamentals of informational modelling in basic mathematics course. Cand. Diss. (Pedagogy). [Formirovanie u uchashchikhsya obobshchennoy strategii resheniya zadach v protsesse izucheniya osnov informatsionnogo modelirovaniya v bazovom kurse matematiki]. Diss. kand. ped. nauk]. Omsk, Omsk. gos. ped. un-t, 2000.
5. Shtoff V.A. Modelling and philosophy. [Modelirovaniye i filosofiya]. Moscow-S.-Petersburg, Nauka Publ., 1966.
6. Peierls R. Model-Making in Physics. *Contemp. Phys.* January/February 1980, vol. 21, pp. 3–17.

Таблица 3 – Базовые стратегии рутинного моделирования

Стратегия алгебраического построения модели	Стратегии смены компонентов модели
Предполагается, что для данного класса объектов имеется полный набор базисных элементов, типовых преобразований и известен механизм аппроксимирования	Стратегия построения модели по аналогии
	Стратегия построения модели с помощью смены ролей и приоритетов (в частности, инверсии)
	Стратегия итерационно-аппроксимационного построения модели

и типовых вариантов комбинирования, в-третьих, аппарата аппроксимирования. Таким образом, стратегия построения модели включает в себя: I – стратегию выбора системы типовых моделей; II – стратегию выбора системы типовых преобразований и комбинирований типовых моделей; III – стратегию аппроксимирования.

При рутинном моделировании применение стратегий I–II, согласно *постулату изменений модели*, сводится к применению полных целевых моделей деятельности (ЦМД). Таким образом, *при рутинном моделировании неполной может быть только ЦМД из стратегии аппроксимирования*.

Пусть ЦМД из стратегии аппроксимирования является неполной. Если мы не можем изменить цели или характеристики адекватности, то 1) либо у нас имеются модели с перспективой их преобразования в модель требуемого уровня адекватности; 2) либо такой модели ин-

тересующего нас объекта не существует. Стратегию преобразования перспективных моделей в требуемую модель, применяемую в случае 1, мы назвали стратегией итерационно-аппроксимационного построения модели. Ее применение может приводить либо к снижению уровня абстрактности (например, уточнения значений параметров или повышения корректности определения компонентов модели), либо к повышению уровня абстрактности.

В случае 2 в силу постулата полимодельности и постулата изменений модели применяем стратегию модели по аналогии, поскольку рутинность моделирования при этом может означать лишь то, что у нас имеется модель другого объекта с перспективой ее преобразования в требуемую модель с помощью, в первую очередь, изменения интерфейсного компонента.

Рассматриваемую систему стратегий мы представили в табл. 3. ■



## Проблемы развития добровольной саморегулируемой деятельности в РФ

Мировой опыт показывает, что применение саморегулирования в предпринимательской сфере является эффективной альтернативой государственному вмешательству в экономику. Основные преимущества саморегулирования:

- правила и нормы саморегулирования гибче норм, устанавливаемых государством, легче адаптируются к изменяющимся условиям;
- саморегулирование является эффективным средством продвижения «лучшей практики» в отрасли, а не просто минимальным соответствием законодательным требованиям;
- участники рынка (члены саморегулируемых организаций – СРО) имеют больше легальных возможностей воздействовать на нормотворчество и на политику организаций саморегулирования, чем на политику государственных органов, в том числе путем выборов руководящих органов организаций саморегулирования;
- наличие органов контроля за деятельностью членов СРО создает действенные механизмы профессионального воздействия и применения к членам СРО административных и экономических санкций, вызывающих меньшее отторжение среди участников рынка, чем санкции, применяемые государством;
- формируемые в СРО механизмы досудебного разрешения споров между потребителями и производителями услуг обычно дешевле для сторон и занимают меньше времени, чем судебное разбирательство. Процедуры разрешения споров лучше адаптированы к условиям конкретной сферы деятельности и особенностям взаимоотношений между участниками рынка, чем стандартные судебные процедуры;
- для государства возможна экономия бюджетных средств на регулирование и снижение коррупции среди чиновников, если определенные функции государственных органов передаются органам саморегулирования, финансируемым самим бизнесом;

- создание организаций саморегулирования может позитивно сказываться на отношении общества к бизнесу, в том числе благодаря повышению открытости бизнеса и его социальной ориентации.

Вместе с тем СРО могут напрямую влиять на конкуренцию в определенной отрасли, создавая барьеры при входе на рынок и игнорируя интересы малого бизнеса. Поэтому развитие института саморегулирования требует проработки и определения условий, при которых возможно и оправданно его использование с точки зрения интересов участников рынка и общественных интересов [5].

Для проведения исследования процесс саморегулирования будем понимать как вид регулирования экономики, при котором и установление «правил игры», и контроль за их соблюдением обеспечивается самими участниками рынка без прямого вмешательства государства (развитие саморегулирования в сфере предпринимательства и в рамках профессиональной деятельности является эффективным механизмом, дополняющим, а в отдельных случаях и замещающим государственное вмешательство в экономику, с учетом расширения сфер саморегулирования на основании Федерального закона от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях»).

В обозначенных рамках можно говорить о добровольном либо делегированном саморегулировании. Добровольное саморегулирование (саморегулирование в нерегулируемых сферах и существует как механизм закрепления цивилизованной практики, лоббирования, механизм установления стандартов деятельности в конкретной отрасли) предполагает установление и поддержание правил участниками без одобрения и/или специальной защиты со стороны государства. Делегированное саморегулирование предполагает, что государство осознанно передает определенные функции по регулированию отрасли рынка (например, допуск к рынку) саморегулируемой организации, устанавли-



▶ **ЗОРИНА Наталья Анатольевна**  
Кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономики труда  
и трудовых ресурсов

**Санкт-Петербургский государственный  
экономический университет**  
191023, РФ, г. Санкт-Петербург,  
ул. Садовая, 21  
Тел.: (812) 710-56-49  
E-mail: zorinanatalja@inbox.ru



▶ **МИТРОФАНОВ Сергей Сергеевич**  
Аспирант кафедры экономики труда  
и трудовых ресурсов

**Санкт-Петербургский государственный  
экономический университет**  
191023, РФ, г. Санкт-Петербург,  
ул. Садовая, 21  
Тел.: (812) 710-56-49  
E-mail: mitrofanov.s@list.ru

### Ключевые слова

САМОРЕГУЛИРУЕМАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО  
В ЭКОНОМИКУ  
КОНКУРЕНЦИЯ В ОТРАСЛИ  
ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ  
ДОБРОВОЛЬНОЕ САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ  
ДЕЛЕГИРОВАННОЕ САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ

### Аннотация

Статья посвящена проблемам развития добровольной саморегулируемой деятельности в РФ. Проведен анализ деятельности СРО в РФ, рассмотрены преимущества и недостатки саморегулирования (обязательного, добровольного и делегированного) по сравнению с государственным вмешательством в экономику для участников рынка и потребителей. Выявлена и обоснована необходимость создания стимулов к формированию добровольных организаций саморегулирования в РФ.

### JEL classification

G28, L53

▶ **Natalya A. ZORINA**

*Cand. Sc. (Ec.), Associate-Prof. of Labour Economics and Labour Resources Dept.*

**Saint-Petersburg State University of Economics**

191023, RF, Saint-Petersburg, Sadovaya St., 21

Phone: (812) 710-56-49

E-mail: zorinanatalja@inbox.ru

▶ **Sergey S. MITROFANOV**

*Postgraduate of Labour Economics and Labour Resources Dept.*

**Saint-Petersburg State University of Economics**

191023, RF, Saint-Petersburg, Sadovaya St., 21

Phone: (812) 710-56-49

E-mail: mitrofanov.s@list.ru

### Key words

SELF-REGULATORY ACTIVITY

GOVERNMENT INTERVENTION IN THE ECONOMY

COMPETITION IN A BRANCH

MANDATORY SELF-REGULATION

VOLUNTARY SELF-REGULATION

DELEGATED SELF-REGULATION

### Summary

The article is devoted to the problems of development of voluntary self-regulatory activity in the RF. In the paper the analysis of self-regulatory organizations in the RF is conducted; the advantages and disadvantages of self-regulation (mandatory, voluntary and delegated) compared to government intervention in the economy for the market players and consumers are indicated. The authors identify and justify the necessity to create incentives to establish voluntary self-regulatory organizations in the RF.

### JEL classification

G28, L53

## Problems of Development of Voluntary Self-Regulatory Activity in the Russian Federation

вает общие ограничения деятельности, права и обязанности подобных организаций, идентифицирует ту или иную организацию как саморегулируемую [3. С. 16–69].

Рассмотрим, каким образом развивалось саморегулирование в России. Впервые о саморегулировании упоминается в постановлении Правительства РСФСР от 28 декабря 1991 г. № 78 «Об утверждении Положения о выпуске и обращении ценных бумаг и фондовых биржах в РСФСР», где отмечалось, что участники рынка ценных бумаг вправе создавать профессиональные общественные организации, ассоциации, профессиональные союзы (и финансировать их) с целью саморегулирования деятельности на рынке ценных бумаг, поддержания высоких профессиональных стандартов для своих членов, подготовки персонала, развития инфраструктуры рынка ценных бумаг, проведения совместных научных разработок и исследований деятельности рынка ценных бумаг, коллективного представительства своих интересов и защиты интересов инвесторов. Задача развития саморегулирования была поставлена в 2001 г. и отразилась в основных направлениях социально-экономического развития Российской Федерации на

долгосрочную перспективу. Развитие саморегулирования рассматривалось как один из способов решения проблемы чрезмерного государственного регулирования в контексте общей задачи дегюрократизации экономики РФ. Впрочем, и до этого момента организации саморегулирования успешно функционировали, например, на рынке ценных бумаг (с 1996 до 2000 г. членство профессиональных участников рынка в таких организациях было обязательным, а с 2000 г. обязательное членство было отменено). В 2002 г. для арбитражных управляющих было введено обязательное членство в СРО. Уже в 2007 г. отраслевое нормотворчество, предполагающее обязательное членство в саморегулируемых организациях, активизировалось. Это произошло благодаря принятию общего закона «О саморегулируемых организациях» [4. С. 16–32]. На рис. 1 представлена динамика расширения обязательного членства в саморегулируемых организациях.

В настоящее время обсуждается введение обязательного саморегулирования и в ряде других отраслей экономики, например, в сфере промышленной безопасности и сфере управления многоквартирными домами. Также обсуждается возврат к обязательному членству

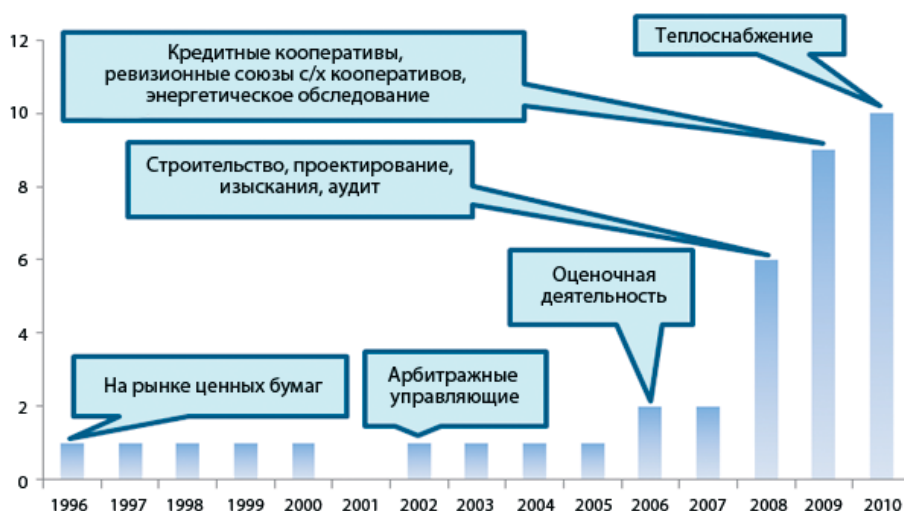


Рис. 1. Принятие нормативных правовых актов о введении обязательного членства в саморегулируемых организациях (по дате принятия НПА)



Рис. 2. Количество обращений, касающихся неправомерных действий арбитражных управляющих, и количество привлеченных к административной ответственности арбитражных управляющих

Источник: Росреестр.

в саморегулируемой организации для профессиональных участников рынка ценных бумаг.

На начало 2013 г. специальным законодательством установлена возможность создания в девяти сферах деятельности саморегулируемых организаций, членство в которых для субъектов профессиональной или предпринимательской деятельности является добровольным [6. С. 239–259]:

- профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг;
- деятельность негосударственных пенсионных фондов;
- кредитная кооперация;
- кадастровая деятельность;
- рекламная деятельность;
- деятельность жилищных накопительных кооперативов;
- деятельность патентных поверенных;
- посредническая деятельность по урегулированию споров (медиация);
- деятельность микрофинансовых организаций.

Главной целью для введения обязательного саморегулирования провозглашается уменьшение административного давления на бизнес, но на практике этого не происходит. Фактически введение обязательного членства в СРО означает отказ лишь от одной формы государственного контроля – лицензирования деятельности. Данный барьер при входе на рынок и оказывается наиболее легко преодолимым. Де-факто нагрузка на бизнес после введения саморегулирования существенно увеличится. Показательными являются данные по строительной отрасли, где официальная плата за выдачу лицензии составляет 2600 р. По данным опросов предпринимателей,

стоимость строительной лицензии с учетом прохождения экспертиз, платы за ускорение процедуры и других официальных и неофициальных платежей составляла в 2005 г. приблизительно 50 тыс. р. [9. С. 78–86]. Даже с учетом роста фактической стоимости лицензии к 2012 г. затраты на лицензирование все равно оказываются значительно меньше, чем затраты на членство в саморегулируемой организации. Взносы в компенсационный фонд строительных СРО составляют около 300 тыс. р. в случае страхования профессиональной ответственности участника и 1 млн р. – в случае отсутствия страхования. Для оценщиков минимальный взнос в компенсационный фонд составляет по закону 30 тыс. р., для арбитражного управляющего – 50 тыс., что также дороже официальной стоимости лицензии.

Следовательно, лицензирование оказывается значительно более дешевым, в отличие от саморегулирования, при этом все остальные формы взаимодействия с государством для предприятий сохраняются, а значит, говорить об уменьшении административного бремени не приходится. В результате в проигрыше находятся в первую очередь отрасли с неоднородным составом участников (например, строительство). Недифференцированная шкала взносов в компенсационный фонд объективно ставит в неравные условия крупные и мелкие компании [8. С. 6–7]. Можно предположить, что в подобных отраслях обязательное членство в СРО в наибольшей степени ограничивает конкуренцию, создавая при этом существенные барьеры входа на рынок для мелких фирм.

Возможно, ограничение конкуренции и рост издержек бизнеса сопро-

вождаются ростом выгодности для потребителей через повышение качества предоставляемых товаров и услуг. Также появляется дополнительная гарантия компенсации причиненного вреда. Но в отсутствие полномасштабных опросов выяснить, изменилось ли что-то в качестве предоставляемых товаров и услуг, достаточно сложно. Однако косвенные данные показывают, что в лучшую сторону ситуация не меняется.

Таким образом, весьма показательной является информация о количестве обращений, касающихся неправомерных действий арбитражных управляющих, и количестве привлеченных к административной ответственности. Было бы логично предположить, что при эффективном контроле деятельности арбитражных управляющих внутри СРО количество привлеченных к ответственности должно сокращаться. Однако, как видно на рис. 2, с 2005 г. наблюдается весьма существенный рост этих показателей. К сожалению, по другим сферам, где действуют СРО с обязательным членством, данные отсутствуют.

При этом механизмы ответственности перед третьими лицами фактически не работают в саморегулируемых организациях. В соответствии с отраслевым законодательством и с общим законом о СРО в качестве механизмов ответственности перед третьими лицами используются страхование профессиональной ответственности и выплаты из компенсационного фонда СРО.

Взносы в компенсационный фонд по сути представляют собой средства предприятий, извлекаемые из оборота, размер которых существенно различается по отраслям деятельности: от 3 тыс. р. у аудиторов до 1 млн р. у строителей. В итоге – выплат из компенсационных фондов не производилось, за исключением арбитражных управляющих, у которых было зафиксировано четыре выплаты на общую сумму приблизительно 10 млн р. Сложившаяся ситуация обусловлена тем, что выплаты из компенсационного фонда происходят только на основе решения суда в случае нехватки собственных средств ответчика и средств по договору страхования профессиональной ответственности. Исходя из вышесказанного, с точки зрения потребителя делегированное саморегулирование не является более интересной опцией по сравнению с механизмами государственного регулирования.

Страхование профессиональной ответственности оказывается более дей-

## Источники

1. Аузан А.А., Крючкова П.В. Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования // Вопросы экономики. 2001. №5. С. 73–88.
2. Исследование административных барьеров в 4 регионах (Санкт-Петербург, Калининградская, Новгородская, Свердловская области) / О.М. Шестоперов, А.О. Шеховцов, Т.А. Алимova и др. М.: ИЗДАТЕЛЬ, 2005.
3. Крючкова П.В. Саморегулирование: институциональный анализ. М.: ТЕИС, 2005.
4. Обыденев А.Ю. Бюро экономического анализа. Итоги и перспективы политики де-бюрократизации в России. Аналитический доклад. М.: БЭА, 2003.
5. Обыденев А.Ю. Институциональные особенности саморегулирования бизнеса // Вопросы экономики. 2003. №11. С. 88–98.
6. Предпринимательство как стратегический ресурс развития хозяйственной системы / под ред. В.А. Гнево. СПб.: Изд-во С.-Петербург. акад. управления и экономики, 2009.
7. Саморегулирование: пособие для предпринимателей / под ред. В.П. Крючковой. М.: ИНП «Общественный договор», 2001.
8. Центр экономических и финансовых исследований и разработок. Мониторинг административных барьеров развития малого бизнеса: раунд 2. М.: ЦЭФИР, 2003.
9. XII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 4 кн. / отв. ред. Е.Г. Яшин. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. Кн. 4.

ственным механизмом. Например, по арбитражным управляющим за период с 2002 по 2010 г. было заявлено 44 страховых случая, по 17 из которых были произведены выплаты на общую сумму 1 380,107 тыс. р. Величина страховых взносов у арбитражных управляющих составляет от 3 до 15 тыс. р., а страхуют они свою ответственность на сумму 3 млн р.<sup>1</sup> По другим отраслям доступная сводная информация отсутствует. Известно о нескольких случаях страховых выплат в сфере оценочной деятельности. Не стоит забывать, что в мировой практике одной из важнейших функций СРО является именно рассмотрение жалоб на деятельность членов СРО и внесудебное разрешение споров между клиентами и членами СРО. Это общественно значимая функция, позволяющая реализовать важнейшую социальную цель регулирования, а именно, упростить процедуру компенсации вреда лицам, пострадавшим от недобросовестной деятельности участников [7. С. 54–68].

Но практика деятельности СРО, в том числе с обязательным членством, не приводит к упрощению процедур получения компенсации. СРО не наделены правами принимать решение о принуждении члена СРО к выплате компенсации клиенту, компенсация выплачивается в случае наступления страхового случая либо по решению суда. Как ни странно, механизмы третейского разрешения споров и внесудебной компенсации пострадавшим чаще применяются в добровольных СРО, членство в которых не является обязательным (например, на рынке ценных бумаг), или в организациях, которые формально СРО не являются (союзы, ассоциации). В отраслевом же законодательстве меры внесудебного разрешения споров вообще не упомянуты. Основываясь на вышеизложенном, можно сделать вывод, что практика введения обязательного членства в СРО взамен лицензирования в настоящее время не решает ни задачу снижения административного бремени, ни задачу повышения общественного благосостояния [1].

Отметим, что законодательство о СРО не создало стимулов к формированию добровольных организаций саморегулирования. Российская Федерация является единственной страной в мире, в которой был принят специальный закон, определивший, какие организации следует считать СРО, а какие – нет. За-

коном определены основные квалифицирующие признаки саморегулируемых организаций:

- принцип достаточного представительства субъектов предпринимательской (не менее 25) или профессиональной деятельности (не менее 100) (если федеральным законодательством не установлено иное);
- наличие стандартов предпринимательской и/или профессиональной деятельности, обязательных для соблюдения членами СРО, и контроль за их исполнением;
- создание механизмов ответственности за ущерб, причиненный третьим лицам (в форме страхования профессиональной ответственности и/или создания специального компенсационного фонда).
- для получения статуса СРО организация должна быть внесена в государственный реестр.

Число саморегулируемых организаций в России перевалило за тысячу. На 1 июля 2013 г. в стране насчитывалось 1085 саморегулируемых организаций, из них 735 – с обязательным членством и 350 – с добровольным.

Распределение по отраслям СРО, внесенных в общий реестр в соответствии с законом № 315-ФЗ, представлено на рис. 3.

Таким образом, замечен существенный отраслевой перекоп в развитии добровольного саморегулирования. Почти четверть внесенных в реестр СРО действуют в сфере строительства. Значительная часть СРО объединяет проектировщиков, энергоаудиторов, экспертов и экспертные организации в сфере ЖКХ. Весомое количество СРО, относящихся к добровольным, связано с ожиданиями участников рынка о введении обязательного членства в СРО. К сожалению, пока ожидание введения обязательного членства остается основным стимулом для создания СРО.

В настоящий момент существует множество объединений, которые выполняют или способны выполнять функции саморегулируемых организаций, но не хотят приобретать формальный статус СРО. Это касается, например, влиятельных и многочисленных объединений сельхозпроизводителей, страховщиков, риелторов и др. При этом в рамках множества организаций разрабатываются стандарты ведения бизнеса, обязательные для членов организации, работают механизмы мониторинга деятельности членов (союзы, ассоциации). Отсутствие

<sup>1</sup> По данным Всероссийского союза страховщиков, включающим статистику по страховым организациям, являющимся членами союза.

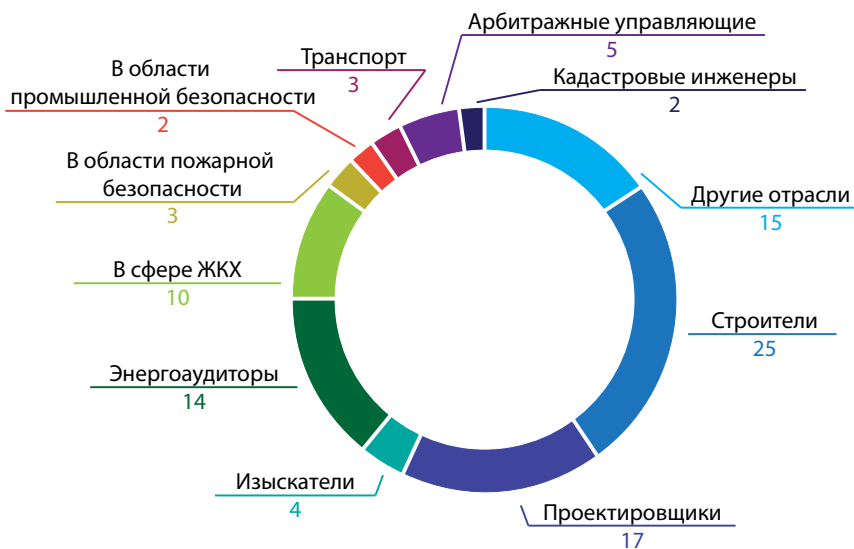


Рис. 3. Распределение СРО, внесенных в реестр, по сферам деятельности, %

Источник: расчеты авторов на основании данных Росреестра.

механизма дополнительной ответственности в виде страхования профессиональной ответственности или компенсационного фонда и нежелание ее вводить часто компенсируются наличием механизмов работы с жалобами потребителей и внесудебного разрешения споров. Иными словами, подобные организации обладают важнейшим атрибутивным признаком саморегулируемой организации – разработкой стандартов и контролем за их соблюдением. Действующие бизнес-ассоциации не видят преимуществ, которые дает им получение юридического статуса СРО (за исключением случаев ожидаемого перехода к обязательному членству). Чем мощнее и влиятельнее организация, тем меньше у нее стимулов для приобретения статуса СРО.

Таким образом, можно констатировать, что развитие саморегулирования в Российской Федерации на практике не достигает целей уменьшения административного давления на бизнес и повышения эффективности регулирования [2. С. 151–160].

Анализ практики развития саморегулирования в Российской Федерации показывает, что:

- государство фактически сводит развитие саморегулирования к развитию делегированного саморегулирования (передаче СРО функций государства по регулированию отдельных профессий и отраслей), не давая достаточно стимулов для создания добровольных СРО;

- в условиях российской экономики, с учетом значительного количества административных барьеров, сама по себе установка «заменяем государственное регулирование на саморегулирование» без обеспечения дополнительных условий не приводит ни к снижению непроизводительных расходов бизнеса, ни к пресечению недобросовестного поведения государственных служащих;

- выбранный механизм обеспечения ответственности перед третьими лицами в виде компенсационных фондов вместо развития систем внесудебного разрешения споров снижает общественную эффективность саморегулирования;

- идеи делегированного саморегулирования активно лоббируются представителями отдельных отраслей не столько с целью ослабить бремя государственного регулирования, сколько для обеспечения возможности легального ограничения конкуренции. ■

## References

1. Auzan A.A., Kryuchkova P.V. Administrative barriers in economy: tasks of unblocking. [Administrativnye bar'ery v ekonomike: zadachi]. *Voprosy ekonomiki – The Issues of Economics*, 2001, no. 5, pp. 73–88.
2. Shestoporov O.M., Shekhovtsov A.O., Alimova T.A. et al. Investigating administrative barriers in 4 regions (S.-Petersburg, Kaliningrad, Novgorod, Sverdlovskaya oblast). [Issledovanie administrativnykh bar'erov v 4 regionakh (Sankt-Peterburg, Kaliningradskaya, Novgorodskaya, Sverdlovskaya oblasti)]. Moscow, IZDATEL, 2005.
3. Kryuchkova P.V. Self-regulation: institutional analysis. [Samoregulirovanie: institutsional'nyy analiz]. Moscow, TEIS, 2005.
4. Obydenov A.Yu. Bureau of Economic Analysis. Results and prospects of Russian policy in the de-bureaucratisation. Analytical report. [Byuro ekonomicheskogo analiza. Itogi i perspektivy politiki debyurokratizatsii v Rossii. Analiticheskiy doklad]. Moscow, BEA, 2003.
5. Obydenov A.Yu. Institutional features of business self-regulation. [Institutsional'nye osobennosti samoregulirovaniya biznesa]. *Voprosy ekonomiki – The Issues of Economics*, 2003, no. 11, pp. 88–98.
6. Gnevko V.A. Entrepreneurship as a strategic resource for the development of economic systems. [Predprinimatel'stvo kak strategicheskii resurs razvitiya khozyaystvennoy sistemy]. S.-Petersburg, Izd-vo S.-Peterburg. akad. upravleniya i ekonomiki, 2009.
7. Kryuchkova V.P. Self-regulation. [Samoregulirovaniye]. Moscow, Obschestvennyy dogovor Publ., 2001.
8. Center for economic and financial research and development. Monitoring of administrative barriers to small business development: second round. Moscow, CEFIR, 2003.
9. XII Int. sci. conf. on development problems of economy and society: in 4 vols. Moscow, Izd. dom Vysshey shkoly ekonomiki, 2012. Vol. 4.



▶ **ДОНСКОВА Людмила Александровна**

Кандидат сельскохозяйственных наук,  
доцент кафедры товароведения  
и экспертизы

Уральский государственный  
экономический университет  
620144, РФ, г. Екатеринбург,  
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45  
Тел.: (343) 221-17-22  
E-mail: кафедра@list.ru

#### Ключевые слова

ПИЩЕВЫЕ ДОБАВКИ  
МЯСО И МЯСНЫЕ ПРОДУКТЫ  
КАЧЕСТВО ПРОДУКТА  
БЕЗОПАСНОСТЬ  
ЗДОРОВЬЕ  
РИСКИ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ  
ОПАСНОСТЬ  
ИДЕНТИФИКАЦИЯ  
ОЦЕНКА РИСКА

#### Аннотация

Рассмотрены проблемы мясных продуктов в аспекте обеспечения безопасности продукции, произведенной с использованием пищевых добавок. Проблема рассматривается в контексте риск-анализа.

#### JEL classification

L66, D81, L15

## Пищевые добавки в мясной индустрии: идентификация опасностей и скрининговый анализ риска

В настоящее время проводится всестороннее изучение и уточнение данных, влияющих на здоровье человека, и связанных с ним факторов риска. При этом совместная комиссия Всемирной организации здравоохранения (далее по тексту – ВОЗ) и Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН в рамках Codex Alimentarius рекомендует использовать подход, основанный на проведении анализа риска для здоровья человека, который предусматривает процесс установления вероятности развития и степени выраженности неблагоприятных последствий для здоровья человека, обусловленных воздействием различных факторов среды обитания, включающим потребление пищевых продуктов [18].

Актуальной в контексте данного направления является оценка риска для здоровья человека продовольственных товаров, в том числе мяса и мясных продуктов, связанная с использованием пищевых добавок (далее по тексту – ПД), так как мясная отрасль – один из активных пользователей пищевых добавок при производстве продукции. Использование пищевых добавок в мясной индустрии обусловлено рядом обстоятельств; причин и направлений использования мясной промышленностью пищевых добавок много. Мы не приводим эти данные, так как сведения о классификации, функциональных свойствах добавок достаточно подробно описаны в специальной литературе [10; 12].

Целью наших исследований стало определение нагрузки на организм человека при употреблении мясных продуктов, произведенных с использованием пищевых добавок, в контексте обеспечения безопасности продукции, а также определение рисков и угроз, которые они могут нести.

В обобщенном виде схема риск-анализа пищевых добавок в мясных продуктах представлена в табл. 1. Используя основные положения методологии оценки и управления рисками [11], мы выделили три блока вопросов обеспе-

чения безопасности мясных продуктов, произведенных с использованием пищевых добавок.

Такие понятия, как «опасность», «угроза», связаны прежде всего с информацией о риске для здоровья. В настоящее время именно пищевые добавки вызывают самый большой общественный резонанс в связи с пищевой безопасностью человека.

Пищевые добавки – это химические вещества и природные соединения, специально вводимые в пищевые продукты в процессе их изготовления в целях придания пищевым продуктам определенных свойств и/или сохранения качества пищевых продуктов [14].

Индустрия пищевых добавок динамично развивается, мировой объем продаж составляет около 30 млрд дол. в год, объем российского рынка – составляет примерно 8–10% [2]. Более половины пищевых добавок на российском рынке – зарубежного производства. В производстве и поставках пищевых добавок в Россию участвуют свыше 250 крупных иностранных фирм, из них более 100 имеют свои филиалы и представительства в различных регионах РФ [6]. Число разрешенных к употреблению пищевых добавок достаточно велико, а история использования пищевых добавок насчитывает столетия. Так, например, в США разрешено к употреблению порядка 1600 веществ, в Европе около 400 [2].

По данным А.А. Семеновой [13], из 396 Е-индексов, разрешенных в России, для применения в мясной промышленности нормативными документами допустимы 240. В свою очередь, из них лишь 107 представляют какой-либо технологический интерес для изготовителей продукции. Об устойчивой практике применения ПД в мясной промышленности известно только в отношении порядка 54 Е-индексов, используемых при производстве мясopодуKтов по техническим условиям. А в национальных стандартах на мясopодуKты предусмотрена возможность использования не более 15 Е-индексов. При этом, указы-

## Food Additives in the Meat Industry: Identification of Hazards and Screening Risk Analysis

Таблица 1 – Элементы, содержание и инструменты риск-анализа пищевых добавок

Элемент	Содержание	Инструменты
Информация о риске	Новые пищевые добавки; композиционные добавки; искусственные (синтетические) добавки; запрещенные добавки; непещевые добавки в пищевых продуктах; стехиометрический состав; нарушение технологии использования	Экспериментальные исследования безопасности и воздействия на организм человека; классификация пищевых добавок по степени воздействия на организм
Оценка риска	Идентификация, выявление и количественное определение пищевых добавок и составление профиля риска с целью определения потенциала причинения вреда независимо от количества и на различных этапах жизненного цикла	Наличие спецификации; определение чистоты и токсикологических характеристик добавки; разработка методов идентификации и количественного определения содержания ПД; уровень содержания в продуктах
	Характеристика опасности – установление наиболее важного отрицательного эффекта	Моделирование, наблюдения, анализ заболеваний
	Расчет экспозиции	Количественное и/или качественное установление поступления агента в организм в результате контакта с продукцией. Экспозиция – контакт организма (рецептора) с химическим агентом
	Характеристика риска – имеет цель установления уровней риска (в настоящее время и/или в перспективе)	Интеграция всех данных, полученных в ходе идентификации и характеристики опасности, оценки экспозиции
Управление риском	Мониторинг содержания добавок; определение соответствия санитарным требованиям; выявление фальсификаций	Надзор в обороте

вает А.А. Семенова, практические дозы применения ПД в мясной промышленности значительно ниже законодательно установленных уровней их содержания в продуктах, и применение ПД в мясной промышленности ограничено технологической целесообразностью даже в большей степени, чем медико-биологической безопасностью и гигиеническими регламентами. Таким образом, по мнению А.А. Семеновой и других авторов (в основном имеющих отношение к производству мясных продуктов), опасности, связанные с потреблением мясных продуктов, содержащих в своем составе пищевые добавки, практически отсутствуют [4; 13].

И все же мы считаем необходимым проведение исследований воздействия пищевых добавок на организм человека,

так как существуют и другие точки зрения на этот вопрос. Пищевые добавки – это наиболее массовые ксенобиотики из всех веществ, которые поступают в наш организм из внешней среды и являются посторонними для организма. Следует отметить, что ни в одной стране мира нет официально утвержденной единой системы разделения добавок по уровню вредного воздействия на организм человека.

В связи с этим одним из аспектов применения пищевых добавок является их безопасность и отсутствие негативного воздействия на организм человека. Основными критериями безопасности пищевых добавок являются: острая токсичность, метаболизм и токсикокинетика, генотоксичность, репродуктивная токсичность и тератогенность, субхро-

► **Lyudmila A. DONSKOVA**  
Cand. Sc. (Agriculture),  
Associate-Prof. of Commodity Science  
and Examination Dept.

**Urals State University of Economics**  
**620144, RF, Yekaterinburg,**  
**8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45**  
**Phone: (343) 221-17-22**  
**E-mail: кафедра@list.ru**

### Key words

FOOD ADDITIVES  
MEAT AND MEAT PRODUCTS  
PRODUCT QUALITY  
SAFETY  
HEALTH  
RISKS AND UNCERTAINTIES  
HAZARD  
IDENTIFICATION  
RISK EVALUATION

### Summary

The problems of meat products are considered in terms of safety of foodstuffs manufactured with the use of food additives. The problem is studied in the context of risk analysis.

### JEL classification

**L66, D81, L15**

ническая и хроническая токсичность, канцерогенность [6]. Неблагоприятное действие продуктов, содержащих пищевые добавки, может проявляться в виде острого или хронического отравления, а также мутагенного, канцерогенного или других неблагоприятных отдаленных последствий.

С точки зрения воздействия на организм представляется важным, что они могут оставаться в продуктах полностью или частично в неизменном виде, не исключено возможное синергетическое взаимодействие пищевых добавок с вредными химическими веществами, попадающими в организм человека из окружающей природной среды. В лучшем случае пищевые добавки могут быть биологически инертными, а в худшем – не безразличными для организма человека. Кроме того, идентификация опасностей и рисков для здоровья человека, связанных с использованием пищевых добавок, необходима еще и потому, что возможны нарушения в их качественном и количественном применении, в технологии производства, изменение рецептур. Немногочисленные данные свидетельствуют, что эти факты все же имеют место. Так, на базе лаборатории Нижнетагильского филиала ФГУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии» были исследованы 170 проб пищевых продуктов, из которых 8% не соответствовали предъявляемым требованиям. В частности, было установлено заниженное или завышенное содержание консервантов. Использование неразрешенных пищевых добавок либо применение добавок в дозах, превышающих ПДК, существенно повышает риск токсикации [6].

Пищевые добавки играют имитирующую роль и при производстве диетических продуктов, пытаясь компенсировать заметную потерю привлекательности при удалении из них жиров, углеводов и других питательных компонентов. Помимо разрешенного использования, пищевые добавки употребляют часто в связи с выпуском контрафактной продукции, менее качественной, но под марками более дорогих и качественных натуральных продуктов [6].

Особую опасность вызывает использование искусственных (синтетических) добавок и ароматизаторов, идентичных натуральным, которые производятся в значительных объемах. В основе их получения – методы органического синтеза, химико-биологические, ферментативные, микробиологические технологии. Синтетические добавки об-

Состав	Пищевые добавки
Говядина, свинина, шпиг, мясной бульон, вода питьевая, шкура свиная, белок соевый, молоко сухое обезжиренное, крахмал картофельный, растворимый молочный белок, соль поваренная пищевая	Влагодерживающие агенты E450, E452; регуляторы кислотности: E451, уксусная кислота, молочная кислота, E262, специи, экстракты пряностей, декстроза, загустители E412, E410, E415; усилитель вкуса и аромата E621, антиокислители – лимонная кислота, винная кислота, аскорбиновая кислота, E316; натуральный пищевой краситель – красный рисовый, ароматизатор ИН, фиксатор окраски – нитрит натрия

ладают определенными преимуществами в сравнении с натуральными. Но эти пищевые добавки являются продуктами химического синтеза, и для организма они являются чужеродными веществами – ксенобиотиками. Как отмечают исследователи, по этой причине риски, связанные с такими соединениями, распространяются не только на потребителей, но и на рабочих, которые заняты на производстве, так как работа с высококонцентрированными растворами таких добавок, а также их синтез сопряжены с рисками проявления прямых и отложенных (долгосрочных) токсических эффектов [6]. К ним относятся не только воздействие добавок на обонятельные и вкусовые рецепторы, но и нефротоксическое действие, подавление иммунитета и повышение риска онкологических заболеваний. Кроме того, именно наличие синтетических добавок настороженно воспринимается населением при выборе продуктов питания, содержащих нетрадиционные компоненты.

Одной из отличительных черт индустрии пищевых добавок является увеличение выпуска комплексных добавок. Как отмечает В.Е. Зеленский [10], растет уровень сложности разрабатываемых комплексных полифункциональных пищевых добавок: простая «комбинаторика» монодобавок и пищевого сырья – обычная практика начала и середины 2000-х годов – окончательно уходит в прошлое. Комплексные пищевые добавки не всегда детально изучаются до начала их использования, экспериментальные исследования токсичности этих соединений малочисленны, и лишь спустя годы могут появиться данные о том, что эти добавки небезопасны для здоровья человека.

Идентификация опасности представляет собой процесс установления и качественного описания причинной связи между воздействием опасного фактора и развитием вредных эффектов

для здоровья человека. Этап идентификации опасности имеет скрининговый характер [11] и предусматривает выявление всех возможных факторов риска для здоровья, характеристику их потенциальных вредных эффектов и оценку научной доказанности возможности развития этих эффектов у человека; характеристику условий и путей воздействия; характеристику потенциальной группы воздействия [7].

Население, включившее в рацион питания мясные продукты, рассчитывает на то, что употребляет мясо, способствуя тем самым поступлению в организм жизненно необходимых веществ. В реальности оно получает продукт, произведенный зачастую из сырья низкого качества, в котором пищевые добавки играют роль, имитирующую натуральный продукт. В табл. 2 представлен «типичный» состав мясного продукта, изготовленного по Техническим условиям.

Одной из наиболее распространенных добавок является глутаминовая кислота E620 и ее соли (E621, E622 и др.), без которых сегодня не обходится почти ни одно предприятие мясоперерабатывающей отрасли. Пищевые добавки этой группы не несут какой-либо технологической нагрузки, в силу чего они не являются и необходимыми. Эти вещества способны усиливать вкус продуктов, сделанных из мяса, особенно при использовании низкосортного сырья, вызывая при этом «ощущение удовлетворения». Это свойство получило название «глутаминовый эффект» [1].

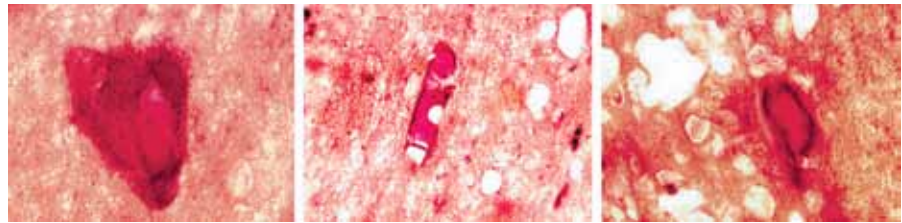
Использование глутамата натрия регламентируется для пищевых продуктов ТР ТС 029/2012 и не должно превышать 10 мг/кг [12]. Это действительно низкая концентрация, в отличие от стран Юго-Восточной Азии и Японии, где глутамат натрия используется в количествах до нескольких граммов в расчете на обед или ужин, что в десятки раз выше установленной предельной концентрации [1].

Таблица 2 – Ингредиентный состав мясного продукта – паштет «Сливочный» (изготовлен по ТУ)



Таблица 3 – Пищевые добавки, имеющие технологическое значение в мясной отрасли [10; 12; 13]

Обозначение добавки	Название
E401, E402	Альгинаты натрия и калия
E406	Агар
E407	Каррагинаны
E410, E412, E415, E425	Камеди (рождового дерева, гуаровая, ксантановая, конжак)
E450, E451, E452	Пищевые фосфаты (пиро-, три- и полифосфаты)
E460, E461, E466	Целлюлоза, метилцеллюлоза, карбоксиметилцеллюлоза
E470, E471, E472	Пищевые эмульгаторы на основе жирных кислот (соли жирных кислот, моно- и диглицериды жирных кислот, эфиры глицерина пищевых и жирных кислот)



Каррагинан, идентифицированный гистологическим методом при исследовании вареных колбасных изделий «Докторская» и «Молочная» (собственные исследования)

В последнее время в обществе усилились разговоры о неблагоприятном влиянии глутамата натрия на организм человека. Использование глутамата натрия приводит к развитию «синдрома китайского ресторана» – его употребление может вызывать головную боль, сонливость, повышенное сердцебиение, слабость в мышцах. Существует также возможная связь потребления глутамата натрия с увеличением рисков заболевания глаукомой, болезнью Альцгеймера и др. [1]. Самое опасное воздействие глутамата натрия идет на сетчатку глаза, что способствует развитию близорукости, особенно у детей. Глутамат натрия возбуждает центральную нервную систему и может вызывать пищевую зависимость. И все же следует отметить, что точных данных о его токсическом действии нет. И если в опытах на крысах была установлена связь между потреблением глутамата натрия и развитием катаракты, то для человека достоверные свидетельства такой причинно-следственной связи отсутствуют [1]. Таким образом, в ходе многочисленных обсуждений было установлено, что добавку разрешено использовать в небольших количествах – 1,5 г на 1 кг или на 2 л. Глутаминовая кислота и ее соли, применяемые в качестве пищевых добавок при производстве мясных продуктов в рекомендуемых дозировках, по мнению производителей и некоторых ученых, не представляют опасности для здоровья человека. Но при систематическом употреблении в больших количествах у человека может наблюдаться ряд побочных эффектов, перечисленных выше, и следует учитывать наличие определенных групп людей чувствительных к этой добавке. Кроме того, эта норма нередко нарушается производителями пищевых продуктов.

Еще одна группа пищевых добавок, широко применяемых в мясной отрасли, – добавки для повышения водосвязывающей способности мяса и мясных продуктов. Водосвязывающая способность (ВСС) – одно из наиболее важных технологических свойств мяса, от которого зависят как потребительские характеристики готовых изделий, так и производственные показатели работы предприятия. В тех случаях, когда ВСС мяса оказывается недостаточной из-за большого содержания соединительной и жировой ткани, длительного хранения мяса в замороженном состоянии, в мясную систему вводят различные добавки для ее повышения [10; 12]. Общее

количество добавок этой группы, допустимых для применения в мясной промышленности, составляет 44 Е-индекса, в табл. 3 представлены некоторые добавки этой группы.

Национальные стандарты предусматривают возможность применения только пищевых фосфатов [E450, E451, E452], другие пищевые добавки широко используются только для изготовления мясосопродуктов по Техническим условиям. В настоящее время самый востребованный в мясной промышленности полисахарид каррагинан [E407], который получают из различных видов красной морской водоросли *Rhodophyceae*. Экспериментальные данные показывают, что введение каррагинана позволяет улучшать физико-механические характеристики и внешний вид колбасных изделий с менее ценными ингредиентами. Из трех существующих типов в мясной промышленности наибольшее распространение получил kappa-каррагинан [5; 16]. Его применение основано на уникальной способности этого природного загустителя, например, 1 г каррагинана превращает в прочный гель до 120 г воды [5; 17]. Методом гистологического анализа с применением компьютерной системы анализа изображения каррагинан достаточно хорошо идентифицируется (см. рисунок), что позволяет эффективно контролировать состав мясных продуктов [15].

Что же касается вопроса воздействия данной пищевой добавки на организм

человека, вопрос остается открытым. В США и странах ЕЭС каррагинан признан безопасным и полезным компонентом, в Японии его считают «природным продуктом», использование которого не регламентируется правилами по применению пищевых добавок. Экспертный комитет по пищевым добавкам и Рабочая группа Комиссии по пищевому кодексу ВОЗ еще в 1984 г. подтвердили безопасность каррагинана, его полезность для применения в качестве пищевой добавки (не расщепляется в желудочно-кишечном тракте человека, и играет роль пищевых волокон [3; 17]) и признали излишним определять приемлемую дозу потребления этого вещества.

Но в то же время появились данные, указывающие на небезопасность каррагинана при потреблении в больших количествах [6]. Например, информация о том, что каррагинан связан с раком из-за примеси оксида этилена. В литературе также отмечается, что чрезмерное, технологически не обоснованное его количество в рецептурах способно оказать слабительное действие на организм человека, а также ухудшить качество, снизить микробиологическую безопасность (в результате высокого влагосодержания) и экономические показатели продукта. В группе каррагинанов наблюдаются значительные различия в функционально-технологических характеристиках коммерческих форм одноименных добавок, и при их совмест-

ном использовании очень сильно могут проявляться как синергетические, так и антагонистические эффекты. Техническая документация, разрабатываемая на предприятиях, как правило, не отражает особенностей применения добавок этой группы [13]. С критикой применения каррагинана в пище выступили ряд организаций в США. Но в мае 2012 г. все же было рекомендовано сохранение каррагинана в списке одобренных веществ, хотя и с пометкой о возможных проблемах пищевой безопасности.

Таким образом, исследование воздействия пищевых добавок на организм человека показывает, что их использование не связано с опасностями в виде одномоментной острой и хронической токсичности для организма человека, если они используются в количествах, предусмотренных нормативными документами, в условиях соблюдения достаточно жестких нормативов и технологии производства. Но потребление содержащихся в ничтожно малых количествах добавок в мясных продуктах многократно увеличивается, так как и глутамат натрия, и каррагинаны, и другие пищевые добавки активно используются при производстве молочных продуктов, коктейлей, мороженого, кондитерских изделий и других пищевых продуктов. Уже сегодня,

по данным ВОЗ, за год человек съедает 3 кг красителей, ароматизаторов и усилителей вкуса.

Несмотря на отсутствие выраженного риска применения пищевых добавок для здоровья человека, необходим систематический контроль их использования. Эти риски обладают довольно высокой вероятностью, многие из них проявляются с определенной задержкой, часто не имея тяжелых последствий. При определении рисков необходимо учитывать потребление пищевых добавок из других источников, а также воздействие пищевой добавки на определенные группы потребителей (например, потребители, страдающие аллергией).

Однако самым важным в проблеме пищевых добавок является то, что не разработан уровень адекватного и безопасного их потребления человеком. Нормируется лишь содержание пищевых добавок в составе отдельных продуктов питания [14], но при этом никто не считает, какое количество тех или иных пищевых добавок является безвредным и безопасным и сколько пищевых добавок может поступать в организм человека [9]. Мы согласны с мнением Н.В. Зайцевой и др., что любой химический агент в соответствующем количестве способен приводить к воз-

никновению вредного эффекта для здоровья [7]. Кроме того, одно химическое вещество может быть связано с несколькими различными неблагоприятными ответами со стороны здоровья, которые не обязательно проявятся в условиях исследуемого уровня экспозиции.

Требуется расширение работ по оценке риска в питании за счет употребления пищевых добавок, а также разработка методических подходов и документов по их риску. Существующие методические подходы к оценке безопасности продукции следует в практике ВТО и Таможенного союза дополнить оценкой эволюции риска, связанного с воздействием разнородных факторов продукции, в том числе пищевых добавок. Причем в системе оценки рисков, связанных с поступлением в организм человека пищевых добавок, необходимо ориентироваться не только на возникновение и регистрацию каких-либо массовых заболеваний, но и на вероятность нарушения здоровья без вспышек и эпидемий.

Безусловно, здоровье человека – это прежде всего отсутствие болезней и недугов, но это еще и состояние полного физического, духовного и социального благополучия. Даже имеющиеся научные сомнения должны быть истолкованы в пользу потребителя. ■

## Источники

1. Багрянцева О.В., Шатров Г.Н. О безопасности использования глутамата натрия в пищевых продуктах // Пищевые ингредиенты. Сырье и добавки. 2013. №2. С. 47–50.
2. Баёва Е.А. Рынок пищевых ингредиентов: современные тренды и ориентиры развития // Пищевые ингредиенты. Сырье и добавки. 2013. №2. С. 55–57
3. Влияние каррагинана на биологическую ценность и усвояемость белка / Е.К. Байгарин, В.М. Жминченко, И.С. Зилова и др. // Вопросы питания. 2009. №3. С. 33–37.
4. Буханцов Ю.А. О применении гидроколлоидов в производстве мясопродуктов // Мясные технологии. 2011. №4. С. 30–31.
5. Верещагин А.Л., Казакова А.А., Бычин Н.В., Кунец Л.Л. Метод определения каррагинана в вареной колбасе // Пищевые инновации и биотехнологии: материалы Междунар. науч. форума / под общ. ред. А.Ю. Просекова; ФГБОУ ВПО «Кемеровский технологический институт пищевой промышленности». Кемерово, 2013. С. 119–124.
6. Евтюгин Г.А., Будников Г.К., Стойкова Е.Е. Проблемы безопасности среды обитания человека. Ч. 2: Безопасность продуктов питания. Казань: Казан. гос. ун-т им. В.И. Ульянова-Ленина, 2007.
7. Зайцева Н.В., Шур П.З. Актуальные вопросы методической поддержки оценки риска для здоровья населения при обеспечении безопасности продукции: мировой зарубежный опыт и практика Таможенного союза // Анализ риска здоровью. 2013. №4. С. 4–17.
8. Зеленский В.Е. Отрасль ингредиентов: итоги десятилетия (результаты и продуктовые тренды) // Пищевая промышленность. 2011. №5. С. 2–4.
9. Лысиков Ю.А. Безопасность пищи и питания // Жизнь без опасностей. Здоровье. Профилактика. Долголетие. 2009. №3. С. 13–19.
10. Потипаева Н.Н., Гуринович Г.В., Патракова И.С., Патшина М.В. Пищевые добавки и белковые препараты для мясной промышленности: учеб. пособие. Кемерово: Кемеров. технол. ин-т пищевой промышленности, 2008.
11. Р 2.1.10.1920-04 «Руководство по оценке риска для здоровья населения при воздействии химических веществ, загрязняющих окружающую среду» (утв. гл. сан. врачом РФ 05.03.2004). М., 2004.
12. Сарафанова Л.А. Применение пищевых добавок в переработке мяса и рыбы. СПб.: Профессия, 2007.
13. Семенова А.А. Применение пищевых добавок в мясной промышленности // Пищевые ингредиенты. Сырье и добавки. 2011. №1. С. 31–35.
14. Технический регламент Таможенного союза «Требования безопасности пищевых добавок, ароматизаторов и технологических вспомогательных средств» ТР ТС 029/2012 (решение № 58 от 20 июля 2012 г. Совета Евразийской экономической комиссии).
15. Хвыля С.И., Донскова Л.А., Менухов Н.В. Практическое применение гистологического метода в целях идентификации мясных продуктов // Мясная индустрия. 2006. №12. С. 24–26.
16. Хвыля С.И., Паршенкова Р.В. Применение полисахаридов в мясной промышленности и их выявление. Ч. 1 // Мясные технологии. 2006. №11. С. 42–49.
17. Ayadi M.A., Kechaou A., Makni I., Attia H. Influence of carrageenan addition on turkey meat sausage properties // Journal of Food Engineering. 2009. Vol. 93. № 3. P. 278–283.
18. Principles for the safety assessment of food additives and contaminants in food // Environmental Health Criteria / International Programme On Chemical Safety / WHO. Geneva, 1987. № 70. URL: [www.inchem.org/documents/ehc/ehc/ehc70.htm](http://www.inchem.org/documents/ehc/ehc/ehc70.htm).

## References

1. Bagryantseva O.V., Shatrov G.N. On the safety of MSG in food. [O bezopasnosti ispol'zovaniya glutamata natriya v pishchevykh produktakh]. *Pishchevye ingredienty. Syrye i dobavki – Food Ingredients. Raw materials and additives*, 2013, no. 2, pp. 47–50.
2. Bayova Ye.A. Food ingredients market: modern trends and development targets. [Rynok pishchevykh ingredientov: sovremennyye trendy i orientiry razvitiya]. *Pishchevye ingredienty. Syrye i dobavki – Food Ingredients. Raw materials and additives*, 2013, no. 2, pp. 55–57
3. Baygarin Ye.K., Zhminchenko V.M., Zilova I.S. et al. Effect of carrageenan on the biological value and digestibility of protein. [Vliyaniye karraginan na biologicheskuyu tsennost' i usvoyaemost' belka]. *Voprosy pitaniya – The Issues of Nutrition*, 2009, no. 3, pp. 33–37.
4. Bukhantsov Yu.A. On the application of hydrocolloids in meat products. [O primenenii gidrokolloidov v proizvodstve myasoproduktov]. *Myasnye tekhnologii – Meat Technologies*, 2011, no. 4, pp. 30–31.
5. Vereshchagin A.L., Kazakova A.A., Bychin N.V., Kunets L.L. [Method for determining carrageenan in cooked sausage]. Proc. of Int. Sci. forum “Food innovations and biotechnologies”. [Materialy Mezhdunar. nauch. foruma “Pishevye innovatsii i biotekhnologii”]. Kemerovo, 2013, pp. 119–124.
6. Evtuyugin G.A., Budnikov G.K., Stoykova E.E. Security problems of the human environment. Part 2: Food Safety. [Problemy bezopasnosti sredy obitaniya cheloveka. Ch. 2: Bezopasnost' produktov pitaniya]. Kазan, Kазan. gos. un-t, 2007.
7. Zaytseva N.V., Shur P.Z. Topical issues of methodological support of risk assessment for public health while ensuring the safety of products: global foreign experience and practice of the Customs Union. [Aktualnye voprosy metodicheskoy podderzhki otsenki riska dlya zdorov'ya naseleniya pri obespechenii bezopasnosti produktsii: mirovoy zarubezhnyy opyt i praktika Tamozhennogo soyuza]. *Analiz riska zdorov'yu – Risk Analysis for Health*, 2013, no. 4, pp. 4–17.
8. Zelenskiy V.E. Branch of ingredients: results of the decade (results and product trends). [Otrasl' ingredientov: itogi desyatiletia (rezultaty i produktovye trendy)]. *Pishhevaya promyshlennost' – Food Industry*, 2011, no. 5, pp. 2–4.
9. Lysikov Yu.A. Safety of food and nutrition. [Bezopasnost' pishchi i pitaniya]. *Zhizn' bez opasnostey. Zdorov'e. Profilaktika. Dolgoletie – Life without hazards. Health. Prevention. Longevity*, 2009, no. 3, pp. 13–19.
10. Potipaeva N.N., Gurinovich G.V., Patrakova I.S., Patshina M.V. Food additives and protein preparations for the meat industry. [Pishchevye dobavki i belkovye preparaty dlya myasnoy promyshlennosti]. Kemerovo, Kemerov. tekhnol. in-t pishchevoy promyshlennosti, 2008.
11. R 2.1.10.1920-04 “Manual on risk assessment for population's health when affected by chemicals that pollutes environment”. Approved on Merch 5, 2004. Moscow, 2004 (in Russ.).
12. Sarafanova L.A. Using food additives in meat and fish processing. [Primeneniye pishchevykh dobavok v pererabotke myasa i ryby]. S.-Petersburg, Professiya Publ., 2007.
13. Semenova A.A. Using food additives in meat industry. [Primeneniye pishchevykh dobavok v myasnoy promyshlennosti]. *Pishchevye ingredienty. Syrye i dobavki – Food Ingredients. Raw materials and additives*, 2011, no. 1, pp. 31–35.
14. Technical Regulations of the Customs Union “Safety of food additives, flavorings and processing aid means” TR TS 029/2012 (decision of the Council of the Eurasian Economic Commission no. 58 of July 20, 2012) (in Russ.).
15. Khvylya S.I., Donskova L.A., Menukhov N.V. Practical application of the histological method for identification of meat products. [Prakticheskoe primeniye gistologicheskogo metoda v tselyakh identifikatsii myasnykh produktov]. *Myasnaya industriya – Meat Industry*, 2006, no. 12, pp. 24–26.
16. Khvylya S.I., Parshenkova R.V. Application of polysaccharides in the meat industry and their detection. Part 1. [Primeneniye polisakharidov v myasnoy promyshlennosti i ikh vyavlenie. Ch. 1]. *Myasnye tekhnologii – Meat Technologies*, 2006, no. 11, pp. 42–49.
17. Ayadi M.A., Kechaou A., Makni I., Attia H. Influence of carrageenan addition on turkey meat sausage properties. *Journal of Food Engineering*, 2009, vol. 93, no. 3, pp. 278–283.
18. Principles for the safety assessment of food additives and contaminants in food. Environmental Health Criteria. International Programme On Chemical Safety. WHO. Geneva, 1987. No. 70. Available at: [www.inchem.org/documents/ehc/ehc/ehc70.htm](http://www.inchem.org/documents/ehc/ehc/ehc70.htm).



▶ **ПОНОМАРЕВ Александр Владимирович**

Аспирант факультета социальной психологии

Гуманитарный университет  
620049, РФ, г. Екатеринбург,  
ул. Студенческая, 19  
Тел.: (343) 220-86-10  
E-mail: alexandr158223@mail.ru

#### Ключевые слова

РИСК

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

СЕМАНТИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО

#### Аннотация

Рассматривается феномен риска как сложная многомерная категория, взятая на вооружение многими научными направлениями. Особое внимание уделено происхождению понятия «риск», а также разнообразию определений риска в зависимости от изучаемой области. Рассмотрено представление о риске сотрудников МЧС, которые постоянно сталкиваются с этим явлением в профессиональной деятельности. Результаты исследования показали, что спасатели тесно связывают феномен с профессиональными опасностями. В данном контексте риск представляется как «профессиональный подвиг» или «благородное дело».

#### JEL classification

D81

## Риск в представлении сотрудников федеральной противопожарной службы

Актуальность исследуемой темы определяется тем, что количество рисков в современном обществе постоянно возрастает. Кризисы различного масштаба во все времена являлись почвой для усиления фактора риска, вплоть до возникновения такого феномена, как «общество риска» [3. С. 6].

Первые упоминания о риске зафиксированы еще в Средневековье, приблизительно в XIV–XV веках. Этимологически слово происходит от французского *risqué*, что означает «опасность», а французское берет начало от греческого *rizikon* – скала или утес. Для древнегреческих мореплавателей рисковать значило лавировать, обойти утес, избежать опасности [6. С. 5]. Как видно из определений, уже древние народы вкладывали в данное понятие динамическую составляющую.

В современном языке риск понимают как «неверное дело», в то время как рисковать значит пускаться наудачу, наудалую, идти на авось, подвергаться случайности [5. С. 327].

С.И. Ожегов дает определение риску как благородному делу, как возможности опасности и неудачи [12. С. 672].

Концепция риска разрабатывается во многих областях знаний – в психологии, экономике, социологии; в юридических, естественных и технических науках; в рамках теории игр и принятия решений. Естественно, что каждая дисциплина имеет собственный взгляд, из-за чего зачастую понятие риска оказывается размытым и даже противоречивым.

С точки зрения социальных дисциплин риск являлся предметом изучения таких ученых, как Э. Гидденс, У. Бек, Н. Луман. С точки зрения Н. Лумана, «...риск есть обратная сторона нормы, и при обращении к ней можно рассмотреть свою отдельную нормальность. Эта нормальность имеет свой собственный, вторичный порядок» [9. С. 136–138]. В проблемах риска Н. Луман видит различные аспекты. Восприятие риска и его «принятие» являются социальными проблемами: человек поступает в соответствии

с ожиданиями, предъявляемыми к нему его постоянной референтной группой. В качестве референтной группы могут выступать социальные группы, которые служат своеобразным стандартом, источником формирования социальных норм и ценностных ориентаций [9. С. 151].

Э. Гидденс рассматривал механизмы появления риска, а также его динамику. По его мнению, большинство рисков имеет антропогенное происхождение. Общество вводит все новые механизмы для снижения рискованных факторов, которые в свою очередь порождают новые аспекты, ведущие к риску. «Производство рисков динамично: осведомленность о риске людьми есть риск, поскольку “разрывы” в познавательных процессах не могут быть, как прежде, конвертированы в “надежность” религиозного или магического знания» [4. С. 108–112].

По мнению У. Бека, риск выступает как «легитимное понятие, осуществляемое во всех сферах жизнедеятельности общества», считается неизбежным его продуктом. Риск может быть определен как «систематическое взаимодействие общества с угрозами и опасностями, индуцируемыми и производимыми модернизацией как таковой». «Наше общество остаточного риска стало обществом без гарантий, оно не застраховано, и парадокс в том, что защищенность убывает по мере роста опасностей. Нет ни одного института – ни реально, ни, видимо, даже в замысле, – который был бы готов к наихудшему мыслимому бедствию» [3. С. 161–163].

В юриспруденции проблемой риска занимались А.А. Арямов, А.А. Собчак, Ю.В. Баулин, Я.М. Магазинер, И.А. Волкова и др. В своих публикациях А.А. Арямов под риском подразумевал «осознанное волевое поведение лица, направленное на достижение правомерного положительного результата в ситуации с неоднозначными перспективами развития, предполагающей вероятное наступление неблагоприятных последствий, влекущих причинение прогнозируемого

## Risk as Realized by Employees of the Federal Fire-Fighting Service

вреда» [2. С. 24–25]. Тогда как А.А. Собчак считает, что «риск – это опасность возникновения неблагоприятных последствий, относительно которых неизвестно, наступят они или нет» [14. С. 55].

Я.М. Магазинер писал об исходе риска как о существующей наряду с возможностью блага возможностью зла, возросшей до степени его вероятности, где она становится опасностью, а дойдя до грани неизбежности, необходимости – отвердевает как реальность зла [10. С. 215–216].

Риск, по мнению американского экономиста Ф. Найта, представляет собой объективную вероятность того или иного события и может быть выражен количественно, в частности, в виде математически вероятностного распределения доходов. Чем больше вероятность стандартного отклонения от ожидаемой величины при таком распределении, тем меньше риск, и наоборот. Американский экономист впервые среди своих соратников предложил разграничить риск и неопределенность, отнеся их в различные стороны знания. Автор считал, что в отличие от неопределенности под риском понимается принципиально измеримое понятие, и характеризовал его как «измеримую неопределенность». Говорил, что другие ученые употребляют слово «риск» весьма вольно, подразумевая под ним различные явления [11. С. 30].

Социологи, антропологи, политологи указывают на то, что оценка риска и готовность принять риск – это проблемы прежде всего социальные. Риск с этой точки зрения является не столько параметром социальной ситуации, сколько конституирующим эту ситуацию фактором. Поэтому принятие решений в условиях риска прямо связано с социальной психологией. В социальной психологии проблема риска наиболее подробно рассматривалась в трудах А.П. Альгина, В.А. Петровского, В.А. Лефевра, Г.Н. Солнцевой, Г.Л. Смоляна и др.

В работах В.А. Петровского риск понимается, как элемент «непрагматической активности навстречу опасности»,

что обусловлено в первую очередь личностными свойствами человека. Деятельность, связанная с риском, в понимании автора, не сводится к первоначально зафиксированным жизненным ориентациям, так как включает в себя «надситуативные» моменты, т.е. излишние с точки зрения реализации исходных интересов субъекта. Оказаться над ситуацией – это значит действовать, превышая пороговые требования ситуации, как бы подниматься над ними. «Надситуативность» может означать также сочетание моментов принятия требований ситуации и преодоления их. Такие элементы деятельности будут являться неадаптивными, так как субъект деятельности без какого-либо принуждения извне предпочтет действия, исход которых заранее не известен и может быть неблагоприятен [13. С. 11–13].

Из научных публикаций В.А. Лефевра следует, что риск характеризует сложный феномен, связанный с действиями субъекта в ситуациях опасности (ситуациях с опасностью), когда результат действия определяется принятым им решением. Причем неотъемлемым условием возникновения риска является то, что выбор степени риска должен зависеть от субъекта. А степень риска рассматривается как цена решения, принятого в ситуации опасности, ожидаемая величина потерь в результате действия [8. С. 108]. Тогда, анализируя каждую конкретную ситуацию, вероятность неблагоприятного исхода и ценностные критерии субъекта, можно с высокой долей вероятности говорить о предпочтительном варианте действия субъекта.

По мнению Г.Н. Солнцевой и Г.Л. Смоляна, склонность к риску не является личностной чертой, поскольку она не универсальна и ее проявление обычно относится к определенному классу ситуаций. Соответственно ситуация риска возникает только тогда, когда в ней является действующий субъект, который принимает решение относительно событий неопределенности или опасности, исходя из имеющегося у него опыта

► **Aleksandr V. PONOMAREV**  
*Postgraduate of Social Psychology Dept.*

**University for Humanities**  
**620049, RF, Yekaterinburg,**  
**Studencheskaya St., 19**  
**Phone: (343) 220-86-10**  
**E-mail: alexandr158223@mail.ru**

### Key words

RISK  
SOCIAL UNDERSTANDING  
PROFESSIONAL ACTIVITY  
SEMANTIC SPACE

### Summary

The phenomenon of risk is considered as a complex multidimensional category adopted by many scientific fields. Special attention is paid to the origin of the risk concept and the variety of definitions of this term depending on the research area. The article demonstrates the understanding of risk by EMERCOM employees who, due to their occupation, face this phenomenon on a daily basis. The findings of the research show that in lifeguards' mind risk is closely related to occupational hazards. In this context risk is perceived as "a professional feat" or "a noble deed".

### JEL classification

D81

и осознавая, что исход решения не известен. Также Г.Н. Солнцева обращает внимание на то, что когда мы имеем в виду риск, мы, как правило, подразумеваем ситуацию угрозы или неопределенности. Поэтому риск, в ее понимании, это предваряющая действие прогностическая оценка, формирующаяся на стадии организации или планирования действия: «Риск – это не описательная (атрибутивная) характеристика ситуации, а оценочная категория, неразрывно связанная с действием человека, его оценкой – оценкой для себя. Риск выражает прогностическую оценку вероятности неблагоприятного исхода развивающейся ситуации» [15. С. 23–27].

А.П. Альгин рассматривает риск как деятельность, связанную с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели [1. С. 19]. Соответственно, ключевым в понимании автора является выбор, сделанный субъектом деятельности, в ситуации, его предполагающей, а также адекватная прогностическая возможность результата.

О.Ю. Зотова отмечает, «что в некоторых случаях риск сам может выступать как “ценность”, в данном случае ощущение риска обладает определенной “притягательностью”» [16. С. 114]. Данное положение коррелирует с положениями, описанными В.А. Петровским, поскольку риск в подобных обстоятельствах является «надситуативным», так как обусловлен «непрагматической активностью навстречу опасности», и подкрепляется лишь стремлением к определенному рода переживаниям, без извлечения ситуативных преимуществ. Рискующий стремится «к переменам и свободе, боится всяких ограничений, традиций, закономерностей и порядка». [16. С. 113].

Т.В. Корнилова и А.А. Долныкова (1995) при изучении готовности к риску дифференцируют как минимум три ее вида, связанных с разными побудительными источниками и разными уровнями саморегуляции. Связанная иногда с рискованностью импульсивность обусловлена фактором эмоциональной нестабильности (по Айзенку). Склонность к риску как фактор готовности к смене впечатлений, к поиску сильных ощущений отличается от импульсивности проактивным характером своей представленности в регуляции деятельности,

требующей самостоятельности решений. И, наконец, риск как готовность к определенному типу принятия решений о действиях, а именно как готовность разрешать ситуации неопределенности, полагаясь на свои возможности и свою ответственность, или как готовность «подстергать» удачу рационально, т.е. идти на обдуманный риск. Этот тип является также проактивным регулятором и находится в более близких отношениях с процессами целеполагания и целедостижения, с наиболее осознанными и верхними уровнями саморегуляции, обеспечивающими адекватную регуляцию соотношения интеллектуальных и мотивационных составляющих процессов принятия решения [7. С. 46–56].

Резюмируя определения, представленные специалистами различных научных знаний, можно заключить, что общим конструктом, участвующим в формировании термина на междисциплинарном поле, является событие, исход которого предопределен вероятностно. Можно предположить, что при формировании понятия «риск» определенной отраслью научного знания, помимо неопределенности исхода, закладываются также и характерные аспекты, присущие именно этому направлению, элементы, составляющие сущность, раскрывающие содержание отрасли и характерные лишь для нее. Так, например, в аспектах, характерных для экономических знаний, под риском будет пониматься вероятность экономической прибыли или убытка, под субъектом риска – организация или экономические закономерности.

Итак, на современном этапе развития нашего общества еще не сформировано однозначной интерпретации риска, каждый наделяет явление собственными переменными, вследствие чего трактовка риска не имеет четких границ и зачастую подменяется другими понятиями и явлениями, что приводит к искаженному пониманию как самого риска, так и явлений, сопутствующих ему. Для дифференциации риска попробуем раскрыть явление с позиций понимания феномена специалистами, ежедневно сталкивающимися с риском в профессиональной деятельности, в частности, с точки зрения сотрудников федеральной противопожарной службы.

В профессиональной деятельности пожарных термин «риск» используется очень часто. Обычно это понятие неразрывно связано с тушением пожара. Из определений, приведенных выше,

следует, что риск не универсален и зависит от множества факторов, обуславливающих индивидуальное понимание феномена. По мнению Г.Н. Солнцевой, риск есть прогностическая оценка, формирующаяся на стадии организации или планирования действия. Иными словами, сначала риск зарождается как некая категория представления, которую можно дифференцировать, анализировать, взвешивать и по итогам оценить ее целесообразность. В рамках данного понимания можно предположить, что риск возникает как определенная репрезентация, оценка которой опосредует дальнейшее поведение субъекта деятельности. Поэтому необходимо прежде всего определиться с тем, что именно пожарные понимают под риском.

Целью нашего исследования было изучить представление о риске у сотрудников федеральной противопожарной службы.

Исследование проводилось на базе учебно-пожарной части г. Екатеринбурга. В нем приняли участие 75 сотрудников мужского пола, служебный опыт которых варьировался от 2 до 7 лет.

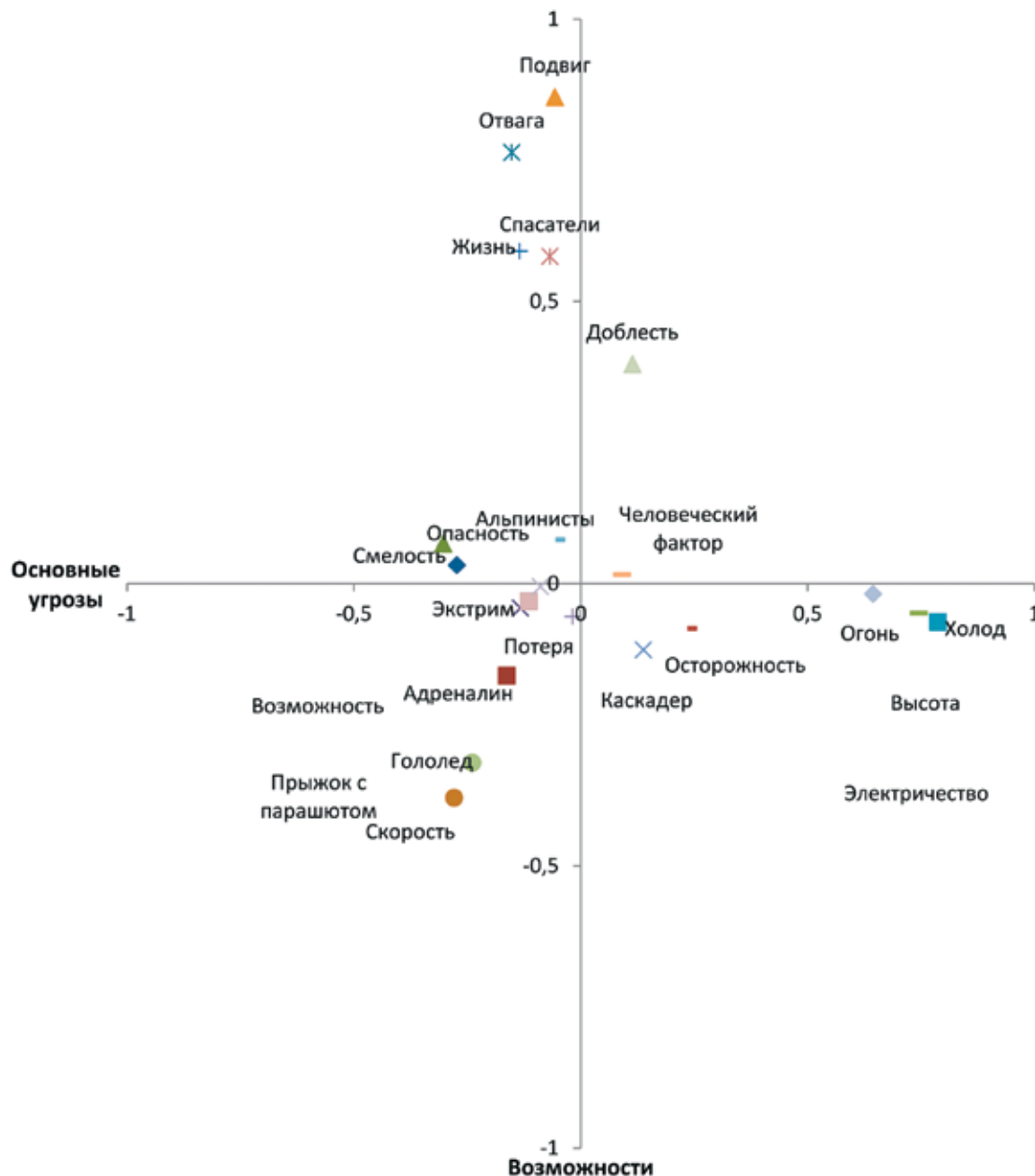
Сотрудникам была предложена анкета, в которой каждый из респондентов должен был обозначить не менее трех ассоциаций, возникающих у него с понятием «риск». Дополнительных параметров и рамок репрезентации не вводилось.

Обработка результатов проводилась с применением факторного анализа с использованием пакета «SPSS 11.0». Данный многомерный метод позволил выделить ряд закономерностей в ассоциативных связях, образующихся у сотрудников при рефлексии понятия.

Наиболее часто встречающимися ассоциациями со словом «риск» были следующие: «опасность» (23,5%), «экстрим» (12,3%), «адреналин» (7,5%), «смелость» (7,5%), «отвага» (5%), «огонь» (4%). Рассматривая данные ассоциации, можно заключить, что они являются характерными элементами, встречающимися в профессиональной деятельности пожарных.

В результате факторно-аналитической обработки ассоциаций было выявлено шесть значимых факторов, на которые приходится 75% общей дисперсии.

**Первый фактор** (вклад в общую дисперсию 36,6%) составили следующие ассоциации: «холод» .79, «электричество» .79, «высота» .75, «огонь» .66. Анализ смыслового инварианта шкал, образовавших полюса первого фактора,



Семантическое пространство представлений сотрудников о риске

позволяет интерпретировать его, как «основные угрозы». Отражает основные виды препятствий, возникающих при осуществлении профессиональной деятельности.

**Второй фактор** (вклад в общую дисперсию 12,4%) составили следующие ассоциации: «подвиг» .86, «отвага» .76, «жизнь» .59, «спасатели» .58. Анализ шкал, образовавших полюса второго фактора, позволяет интерпретировать этот фактор как «возможности». Фактор обуславливает ценности нематериального плана, детерминированные экзистенциальными репрезентациями и морально-нравственными качествами сотрудников.

**Третий фактор** (вклад в общую дисперсию 8,3%) составили следующие ассоциации: «адреналин» .88, «потеря» .69. Со-

держание признаков, входящих в данный фактор, позволяют определить его как «обратная сторона». Фактор отражает неблагоприятные исходы риска, закладывает вероятность ошибки и потери.

**Четвертый фактор** (вклад в общую дисперсию 6,6%) составили следующие ассоциации: «экстрим» .97, «человеческий фактор» .68. Содержание признаков позволяет интерпретировать его как «неопределенность». Отражает вероятностный характер исхода профессиональной деятельности и закладывает гедонистические составляющие риска.

**Пятый фактор** (вклад в общую дисперсию 5,6%) составили следующие ассоциации: «смелость» .82, «каскадер» .50. Данные ассоциации могут характеризовать уровень как «решительность».

Фактор закладывает волевой аспект в профессиональную деятельность.

**Шестой фактор** (вклад в общую дисперсию 5,3%) составила ассоциация «опасность» .92. Соответственно, этот фактор можно обозначить как «опасность».

Семантическое пространство представлений респондентов о риске образовано сочетанием ведущих факторов «основные угрозы» и «возможности» (см. рисунок). В данном контексте для респондентов идти на риск значит осознанно подвергаться влиянию деструктивных факторов пожара в поиске возможностей проявить и проверить себя.

В положительном семантическом поле расположены такие ассоциации, как «человеческий фактор», «доблесть»,

что в сочетании дает понимание риска как феномена, который может быть обусловлен множественными динамическими переменными ситуации, в процессе преобразования которых может существенно измениться последующий ход событий за сравнительно небольшой промежуток времени. Видимо, мотивом достижения профессиональных целей в этом случае может явиться доблесть, которая, как правило, строится на элементах нравственной стороны личности.

В противоположной части семантического пространства располагается область ассоциаций, которые представляют прямую или опосредованную опасность и ее последствия. К ним относятся: «скорость», «гололед», «адреналин», «прыжок с парашютом», «потеря». Данные ассоциации являются альтернирующими опасностями риска, его разновидностями.

В противоречивых зонах с одной стороны семантического пространства располагаются такие ассоциации, как «смелость», «отвага», «подвиг», «спасатели», «жизнь», они отражают социально положительные аспекты риска. С другой стороны – «холод», «электричество», «высота», «огонь» – деструктивные факторы, формирующие риск в профессиональной деятельности пожарного.

Итак, было выявлено, что сотрудники тесно связывают риск с профессиональной деятельностью. Также спасатели осознают, что действия в кризисной ситуации, предполагающей риск, имеют

социально положительное значение, и, возможно, поэтому идут на извлечение определенных ситуативных преимуществ нематериального плана, в частности, ищут возможность проявить себя, проверить свою прочность, испытать себя. В таких ситуациях на первый план выходит риск как «профессиональный подвиг» или «благородное дело». Но необходимо понимать, что в данном случае речь не идет о бескорыстном риске, так как перечень итоговых преимуществ (определен, скорее, сам характер цели, во имя которой осуществляется риск) является экзистенциальным, вследствие чего действия спасателей в условиях риска приобретают оттенок подвига.

Таким образом, сотрудники противопожарной службы при рефлексии риска тесно связывают феномен с профессиональными опасностями и соотносят данное понятие с такими явлениями, как «доблесть», «человеческий фактор», «смелость» и др. Под явлением сотрудники подразумевают событие, исход которого предопределен вероятностно, также сущностью понятия почти всегда служит альтернирующая опасность. Одновременно с этим сотрудники видят в данном явлении возможность самореализации, проверки себя, избегания ограничений, закономерностей и порядка, стремление к свободе действий и пр. В этом контексте риск представляется как «профессиональный подвиг» или «благородное дело», поскольку факторы, на достижение которых он на-

правлен, имеют высокое значение и социально значимы. Необходимо также отметить, что фактор, обуславливающий деятельность пожарных в условиях риска, носит нематериальный характер. Данный фактор может рассматриваться как профессионально важный и, возможно, определяющий при выборе профессии пожарного. При осуществлении спасательных работ нередки случаи, когда спасатель подвергает себя опасности, а эквивалент стоимости собственного здоровья подобрать невозможно. Поэтому в данных ситуациях мотив риска «как подвига» играет основополагающую роль в профессиональной деятельности. Сотрудники отдают себе отчет о возможных негативных последствиях для собственного благополучия при осуществлении профессиональной деятельности. Исходя из этого, можно заключить, что, соизмеряя риск получить, допустим, увечье в отдельной ситуации профессиональной деятельности и мотив достижения профессиональных целей и задач, пожарные часто возводят в приоритет профессиональные цели, пренебрегая при этом самосохранением. Для организаций, связанных с деятельностью в опасных условиях, данные обстоятельства очень важны, поскольку наполняют ситуацию риска особым содержанием, дают сверхценный мотив профессиональной деятельности, при реализации которого сотрудники действуют с максимальной отдачей, достигая наиболее оптимальных результатов. ■



## Источники

1. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни. М., 1989.
2. Арямов А.А. Общая теория риска. Юридический, экономический и психологический анализ. М.: РАП, ВолтерсКлувер, 2010.
3. Бек У. От индустриального общества к обществу риска // THESIS. 1994. № 5. С. 161–168.
4. Гидденс Э. Судьба, риск и безопасность // THESIS. 1994. № 5. С. 107–135.
5. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. М., 1955.
6. Ильин Е.П. Психология риска. СПб., 2012.
7. Корнилова Т.В., Долныкова А.А. Диагностика импульсивности и склонности к риску // Вестник Московского университета. Сер. 14. Психология. 1995. № 3. С. 46–56.
8. Лефевр В.А. Формула человека: контуры фундаментальной психологии: пер. с англ. М.: Прогресс, 1991.
9. Луман Н. Понятие риска // THESIS. 1994. № 5. С. 135–160.
10. Магазинер Я.М. Общая теория права на основе советского законодательства // Правоведение. 1999. № 1.
11. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль: пер с англ. М.: Дело, 2003.
12. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. М.: Азъ, 1992.
13. Петровский В.А. Личность в психологии: парадигма субъектности. Ростов н/Д: Феникс, 1996.
14. Собчак А.А. О некоторых спорных вопросах общей теории правовой ответственности // Правоведение. 1968. № 1. С. 49–57.
15. Солнцева Г.Н. Психологическое содержание понятия риск // Вестник Московского университета. Сер. 14. Психология. 1999. № 2. С. 14–22.
16. Zinchenko Y.P., Zotova O.Y. Social-psychological Peculiarities of Attitude to Self-image with Individuals Striving for Danger // Procedia – Social and Behavioral Sciences. 2013. Vol 86. Pp. 113–114.

## References

1. Algin A.P. Risk and its role in social life. [*Risk i ego rol' v obshchestvennoy zhizni*]. Moscow, 1989.
2. Aryamov A.A. The general theory of risk. Legal, economic and psychological analysis. [*Obshchaya teoriya riska. Yuridicheskiy, ekonomicheskiy i psikhologicheskiy analiz*]. Moscow, RAP, VoltersKluver, 2010.
3. Bek U. From industrial society to risk one. [Ot industrial'nogo obshchestva k obshchestvu riska]. THESIS, 1994, no. 5, pp. 161–168.
4. Giddens E. Fate, risk and safety. [Sud'ba, risk i bezopasnost']. THESIS, 1994, no. 5, pp. 107–135.
5. Dal' V.I. Explanatory Dictionary of Russian language. [*Tolkoviy slovar' zhivogo velikorusskogo yazyka*]. Moscow, 1955.
6. Il'in E.P. The psychology of risk. [*Psikhologiya riska*]. S.-Petersburg, 2012.
7. Kornilova T.V., Dolnykova A.A. Diagnosis of impulsivity and aptitude for risk. [Dagnostika impul'sivnosti i sklonnosti k risku]. Vestnik Moskovskogo universiteta – Bulletin of Moscow University, Ser. 14 "Psychology", 1995, no. 3, pp. 46–56.
8. Lefebvre V.A. *The Formula of Man: An Outline of Fundamental Psychology*. [Russ. ed.: Lefevr V.A. Formula cheloveka: kontury fundamental'noy psikhologii. Moscow, Progress Publ., 1991].
9. Luman N. The concept of risk. [Ponyanie riska]. THESIS, 1994, no. 5, pp. 135–160.
10. Magaziner Ya.M. The general theory of law on the basis of Soviet legislation. [Obshchaya teoriya prava na osnove sovsetskogo zakonodatel'stva]. Pravovedeniye – Jurisprudence, 1999, no. 1.
11. Knight F.H. *Risk, uncertainty and profit*. [Russ. ed.: Nait F.H. Risk, neopredelennost' i pribyl'. Moscow, Delo Publ., 2003].
12. Ozhegov S.I., Shvedova N.Yu. Explanatory dictionary of the Russian language. [*Tolkovyy slovar' russkogo yazyka*]. Moscow, Az Publ., 1992.
13. Petrovskiy V.A. Personality in Psychology: the paradigm of subjectivity. [*Lichnost' v psikhologii: paradigma subektnosti*]. Rostov-on-Don, Feniks Publ., 1996.
14. Sobchak A.A. On some controversial issues of the general theory of legal liability. [O nekotorykh spornykh voprosakh obshchey teorii pravovoy otvetstvennosti]. Pravovedenie – Jurisprudence, 1968, no. 1, pp. 49–57.
15. Solntseva G.N. Psychological content of the concept of risk. [Psikhologicheskoe sodержanie ponyatiya risk]. Vestnik Moskovskogo universiteta – Bulletin of Moscow University, Ser. 14. "Psychology", 1999, no. 2, pp. 14–22.
16. Zinchenko Y.P., Zotova O.Y. Social-psychological Peculiarities of Attitude to Self-image with Individuals Striving for Danger. Procedia – Social and Behavioral Sciences, 2013, vol 86, pp. 113–114.



▶ **МАЛЬЦЕВ Андрей Александрович**

Доктор экономических наук, заведующий кафедрой мировой экономики

Уральский государственный  
экономический университет  
620144, РФ, г. Екатеринбург,  
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45  
Тел.: (343) 251-96-10  
E-mail: kafedra\_meo\_usue@mail.ru

#### Ключевые слова

ВТО

ЧЛЕНСТВО В ВТО

РОССИЯ И ВТО

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ СИСТЕМА

#### JEL classification

F53, O24

## Новый этап участия России в международной торговой системе: первые итоги

(рецензия на книгу «Членство в ВТО: новый этап  
участия России в международной торговой системе»\*)

### ВВЕДЕНИЕ

В середине 1990-х годов автору, как члену Совета по внешнеэкономической деятельности при Губернаторе Свердловской области, в составе специально сформированной рабочей группы довелось объехать несколько ведущих экспортеров Среднего Урала, представивших профильные отрасли народнохозяйственной специализации региона – черную, цветную металлургию и ОПК. Готовился вопрос о возможных направлениях поддержки отечественного экспорта на региональном уровне с вынесением отдельного пакета мер к рассмотрению на федеральном «этаже» управления. Как раз исполнилось 10-летие начала демонтажа директивной модели организации и управления ВЭД, инициированного совместными постановлениями ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 19 августа 1989 г. № 991 и № 992, и 5-летие ее собственно «российской» либерализации, объявленной указом Президента РСФСР от 15 ноября 1991 г. № 213. Уже накопившие изрядный опыт самостоятельного, без опеки государства внешнеэкономического хозяйствования экспортеры-«крупняки» в один голос с болью констатировали: ни по линии экспорта, ни в части защиты внутреннего рынка «государство нам не помощник, а как раз наоборот». Для большей убедительности пораженным членам рабочей группы, например, демонстрировали только что, как раз после летних отпусков полученную телефонограмму местных налоговиков, оперативно извещавших «подведомственных» учевядов о новой инициативе Госналогслужбы РФ, впервые потребовавшей – в превышение своих полномочий, закрепленных в Законе РСФСР от 6 декабря 1991 г. № 1992-1, – от экспортеров для обоснования льготы по НДС обязательного предоставления товаросопроводительных документов, «подтверждавших поступление товара в страну назначения» (письмо ГНС РФ от

22 августа 1996 г.). Кстати, к этой зацепившей «за живое» новации налоговой службы автор неоднократно возвращался в своих последующих работах [Мальцев, 2012. С. 114–117, 336–339], отслеживая ход разрешения коллизии, через год, между прочим, дублем повторившейся на акцизном «поле» (инструкция ГНС РФ от 10 августа 1998 г. № 47). Возвращаясь к осени 1996 г., признаем: оставалось только разделить, деликатно говоря, недоумение отечественных экспортеров от позиции государства и в ответ на заключающий каждую рабочую встречу вопрос о будущих перспективах своего предприятия в свете очередной раз обещанного руководством страны грядущего присоединения к ВТО услышать, теперь уже понятно, ожидаемое: «Да мы с самого начала реформ на мировом рынке работаем по международным правилам, только без всякой поддержки государства». Кто-то из наших собеседников эту схему для образности без затей назвал «ВТО-минус». Понятны боль и переживания отвечавших за свои предприятия специалистов, волею обстоятельств вынужденных в одиночку противостоять зарубежным конкурентам из явно более тяжелых весовых категорий. Отсюда и сарказм в определениях сложившейся ситуации, но в любом случае в память они, тем более в увязке с ВТО, на долгие годы врезались рефреном.

### ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Прошло без малого два десятилетия. Сменилось поколение руководителей и исполнителей. Россия после 18 лет переговоров присоединилась к ВТО. Более того, без критических потерь пережила первый год членства. Самонапрашивается задача осмысления прожитого (и собственно международной организацией с момента трансформации из ГАТТ, и Россией в ее составе), уяснения начальных итогов членства и выведения

\* Членство в ВТО: новый этап участия России в международной торговой системе / под ред. С.Ф. Сутирына и О.Ю. Трофименко. 2-е изд. М.: Проспект, 2014. – 320 с.

# The New Stage of Russia's Participation in the International Trade System: First Results

(Review of the Book “The WTO Membership: A New Stage of Russia's Participation in the International Trade System”)

из них первых уроков, от «усвоения» которых – в силу первостатейной значимости внешнеэкономического фактора для экономики России – будет в дальнейшем во многом зависеть динамика социально-экономического развития страны.

Нелегкую миссию объективного, комплексного и, что просто бесценно в наше сверхнасыщенное информацией время, оперативного рассмотрения широчайшего спектра вопросов российского участия в ВТО взяла на себя кафедра мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета. Статус единственной в РФ кафедры ВТО, полученный в 2009 г., конечно, ко многому обязывает. Тем не менее без оглядки на регалии сразу скажем: с поставленной в работе целью коллектив кафедры справился с честью.

За точку отсчета в монографии совершенно справедливо берется история возникновения международной торговой системы и влияния ГАТТ/ВТО на функционирование всего комплекса современных мирохозяйственных связей. Понятно, что данный подвопрос в экономической литературе получил более чем широкое освещение, включая капитальные наработки непосредственно петербургских ученых (см., например: [3; 6; др.]). Отдадим должное авторам рецензируемого исследования, выявившим – в ходе ретроспективного анализа международных экономических отношений, захватившего день сегодняшний, включая «послевкусие» потрясений 2007–2009 гг., – новые тенденции в их развитии («трансформацию пределов и возможностей государственного регулирования социально-экономических процессов», «существенный рост возможностей частного бизнеса», «нарастание конкуренции со стороны многочисленных международных неправительственных организаций, зачастую откровенно бросающих вызов традиционным институтам межгосударственного регулирования мирохозяйственных связей» (с. 59–60)), что позволило сформулировать вывод принципиальной важности:

«...современная экономика нуждается в создании комплексной системы государственного регулирования, действующей на постоянной основе как на национальном, так и межгосударственном уровнях. При этом их соотношение, скорее всего, должно претерпеть изменения за счет усиления второго» (с. 71).

Отталкиваясь от этого вывода, исследователи закономерно поднимают следующий вопрос: как сделать систему глобального регулирования, необходимую для удержания в допустимых пределах периодически возникающих диспропорций и издержек восстановления нарушаемого баланса, устойчивой и приемлемо эффективной? Тем более, в усугубляемых кризисными ситуациями условиях, когда ВТО не способна «обеспечить должную защиту интересов всех субъектов международной торговли, в особенности развивающихся стран» (с. 77–78), активизируется «неявный протекционизм» (с. 78), обозначились «пределы международной макроэкономической координации» (с. 80). Наиболее перспективный вариант решения проблемы глобального регулирования авторам видится в русле реализации так называемой сетевой модели. «В ее рамках осуществляется активное и постоянное взаимодействие различных субъектов регулирования (государственных и негосударственных, функционирующих на субнациональном, национальном и межгосударственном уровнях)» (с. 80). В его развитие второй раздел работы отведен анализу международного опыта членства в ВТО Украины, Китая, Республики Корея, Индии и механизму разрешения торговых споров ее участников как центральному элементу, обеспечивающему безопасность и предсказуемость международной торговой системы. В фокус рассмотрения помещен поиск резервов, способных придать ВТО недостающий динамизм (не исключая обсуждение вопроса о пересмотре ее существующего мандата). В тактическом, да и стратегическом плане постепенного «оживления» России в ВТО представляется не менее важным вынесение уроков,

## ► **Andrey A. MALTSEV**

*Dr. Sc. (Ec.), Prof., Head of Global Economy Dept.*

**Urals State University of Economics  
620144, RF, Yekaterinburg,  
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45  
Phone: (343) 251-96-10  
E-mail: kafedra\_meo\_usue@mail.ru**

## Key words

WTO  
WTO MEMBERSHIP  
RUSSIA AND THE WTO  
INTERNATIONAL TRADE SYSTEM

## JEL classification

**F53, O24**

**Источники**

1. Викторова А. Инвестиции на черный день // Коммерсантъ. 2014. 29 апреля.
2. Витте С.Ю. Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве, читанных его Императорскому высочеству Великому князю Михаилу Александровичу в 1900–1902 гг. // Российское экономическое чудо. М.: ЭКСМО, 2012.
3. ВТО: механизмы взаимодействия национальных экономик. Угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок / под ред. С.Ф. Сутырина. М.: ЭКСМО, 2008.
4. Мальцев А.А. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в РФ: 1992–2000 гг. М.: Экономика, 2006.
5. Официальный сайт УГМК. URL: [www.ugmk.com/](http://ugmk.com/)
6. Присоединение России к ВТО: основные обязательства, возможные последствия / С.Ф. Сутырин, Н.А. Ломагин, В.Г. Шеров-Игнатьев и др. СПб.: Международный торговый центр, 2012.
7. Рейтинг 100 крупнейших экспортеров Урала и Западной Сибири по итогам 2013 года // Эксперт-Урал. 2014. № 18–19.
8. Серов М. Россия отказалась от дорогого газа // Коммерсантъ. 2013. 27 июня.
9. Таможенная статистика внешней торговли РФ. URL: [www.customs.ru](http://www.customs.ru).

которые можно почерпнуть из рассмотренного опыта «предшественников», тем более что заключительный раздел книги как раз посвящен анализу первых итогов присоединения РФ к ВТО.

**ЧЛЕНСТВО В ВТО: УРОКИ ДЛЯ РОССИИ**

Для начала обратимся к возможным урокам. За ограниченностью места выделим пять, с нашей точки зрения, главных моментов. Первое: вступление в ВТО, как особенно ярко доказал опыт Украины, не означает автоматического повышения конкурентоспособности внутреннего производства и привлекательности страны для иностранного капитала (с. 107–108). Второе: обязательства перед ВТО – для большей результативности «эффекта участия» – должны быть синхронизированы с глубокими структурными преобразованиями экономической системы, в частности, как в Китае (реформа предприятий госсектора, финансирование рынков, др.) (с. 111). Третье: выгоды от участия в ВТО, в чем убеждает опыт всех рассмотренных держав, получают сильные, что требует от «новичка» одномоментного с присоединением разворачивания активной государственной промышленной и аграрной политики (с. 116, 165, др.). Четвертое: членство в ВТО не исключает (естественно, в оговоренных правилами организации рамках) элементов «экономического национализма», объясняемых незавершенностью масштабных экономических преобразований или переходным характером национальной экономической системы, например, в форме сохранения жесткого государственного контроля над рынками земли, капитала, энергетических ресурсов, ужесточения экспортного режима (использование экспортных пошлин, экспортных квот, механизма возврата НДС) в Китае (с. 122–123) или умелого преобразования мер прямой поддержки в косвенную, систематически проводившегося Республикой Корея с середины 1990-х годов (с. 142–143). Пятое: пребывание в ВТО, как выясняется, совместимо с другими формами регулирования внешней торговли на двусторонней и региональной основе посредством заключения соответствующих торговых соглашений (на конец 2012 г. Китай подписал 11 преференциальных соглашений в свободной торговле (с. 128), Республика Корея – 9, целенаправленно стремясь превратиться в своеобразный «ССТ-хаб» (с. 153).

**ПЕРВЫЕ ИТОГИ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РФ К ВТО**

На первых итогах членства России в ВТО есть смысл задержаться несколько подробнее. Здесь просматриваются, как минимум, три принципиально важных момента.

Во-первых, согласимся с тем, что апокалиптические прогнозы относительно перспектив пребывания в новом статусе не сбылись: «никакого всеобъемлющего скачка импорта, массовых банкротств и шквала увольнений присоединение к ВТО не повлекло» (с. 211–212). В самом деле, абсолютный объем импорта в 2013 г. поразительным образом повторил итог 2012 г., а по наиболее уязвимым (как мыслилось, ввиду резкого ослабления тарифной защиты) позициям – мясу и легковым автомобилям – ввоз даже сократился как в абсолютных, так и в стоимостных показателях (см. таблицу). Не вдаваясь в детали, которые могли бы увести от рассмотрения рецензируемой работы, ограничимся более чем уместным в данном случае цитированием по сей день актуальных размышлений С.Ю. Витте о задачах протекционистской защиты «туземного» (в его понимании – отечественного) производства: «Из всех видов покровительства таможенная защита земледелия оправдывается наименее... Это преимущественно налог на беднейшие притом классы, в пользу казны и крупного земледелия. Меры к подъему сельского хозяйства должны быть иные – создание обширного внутреннего рынка путем развития местной промышленности, техники и торговли сельскохозяйственными продуктами и подъем сельскохозяйственных знаний для лучшего использования почвенных богатств и уменьшения расходов производства... Само собой разумеется, что протекционизм, как и всякое средство, должен иметь лишь временное значение впредь до достижения той конечной цели, ради которой он был установлен. С достижением же конечной цели протекционизма, с созданием прочной национальной промышленности, не боящейся иностранной конкуренции, и с зарождением деятельной внутренней конкуренции, должен наступить конец самому протекционизму» [2. С. 172, 181].

Во-вторых, не стоит впадать и в другую крайность. Игнорирование факта присоединения к ВТО «может негативно отразиться на конкурентоспособности российских компаний» (с. 219–220), что требует прежде всего от хозяйственных

Импорт России важнейших товаров в 2012–2013 гг. [9]

Импорт	Код по ТН ВЭД	Млн дол.		2013/ 2012, %	Тыс. т		2013/ 2012, %
		2012	2013		2012	2013	
Всего, млрд дол.		317,2	317,8	100,2	–	–	–
Мясо КРС, свинина, баранина	0201–0204	5455,7	5050,8	92,6	1399,2	1284,7	91,8
Мясо птицы	0207	839,6	839,3	100,0	527,5	522,8	99,1
Рыба	0302–0304	1952,6	2322,1	118,9	736,2	774,7	105,2
Молоко и сливки сгущенные	0402	379,7	764,0	201,2	145,7	214,1	146,9
Масло сливочное	0405	449,7	683,6	152,0	114,9	142,1	123,7
Сахар-сырец	170112- 170114	298,7	256,8	86,0	520,3	530,3	101,9
Сахар белый	1701991000	42,1	47,6	113,1	61,7	79,7	129,2
Напитки алкогольные и безалкогольные	22	3092,6	3408,7	110,2	–	–	–
Нефтепродукты	2710	1887,5	1803,2	95,5	1242,4	1387,8	111,7
Медикаменты	3003-3004	10758,8	11804,2	109,7	–	–	–
Одежда	61-62	7963,6	8488,3	106,6	–	–	–
Обувь кожаная, млн пар	6403	2081,9	2153,5	103,4	85,4	85,5	100,1
Черные металлы	72	6261,0	5841,5	93,3	6405,5	6518,9	101,8
Машины и оборудование	84-90	157121,2	154370,7	98,2	–	–	–
Автомобили легковые, тыс. шт.	8703	20216,5	16997,4	84,1	1076,2	894,1	83,1
Автомобили грузовые, тыс. шт.	8704	3729,6	2867,9	76,9	120,0	88,8	74,0
Мебель	9401-9403	3246,5	3451,9	106,3	–	–	–

субъектов решительных шагов, как-то «внедрение новых технологических решений, повышение квалификации работников, совершенствование организационной структуры и т.п.» (с. 215). Кстати, ведущие российские экспортеры, заблаговременно взявшие на вооружение эту тезу, своими конкретными действиями многократно проверили ее правоту на практике. Не размениваясь на детали, приведем все-таки пару примеров для иллюстрации. Так, за посткризисное пятилетие (2009–2013 гг.) только металлургии Урала реализовали крупных инвестиционных проектов на сумму свыше 150 млрд р., включая ввод в эксплуатацию таких масштабных объектов как «Стан-5000» (толстолистовой прокат шириной до 4850 мм для нефтегазовой отрасли, судостроения и транспортного машиностроения) и «Стан-2000» (автолист, холоднокатаный и оцинкованный прокат для производства бытовой техники и стройиндустрии) на Магнитогорском металлургическом комбинате, цех по производству труб большого диаметра «Высота 239» на Челябинском трубопрокатном заводе, универсальный рельсобалочный стан (первое в России универсальное производство фасонного проката и рельсов длиной от 12,5 до 100 м) на Челябинском

металлургическом комбинате, множество других современных мощностей, ориентированных на минимизацию издержек и выпуск продукции с неизмеримо большей добавленной стоимостью [1]. В плане увязки эффективности реализации подобных проектов с уровнем профессиональной подготовки занятого кадрового состава упомянем уникальный пример Уральской горно-металлургической компании (флагман среднеуральского экспорта – 1,3 млрд дол. в 2013 г. [7]), открывшей в сентябре 2013 г. на своей головной площадке в Верхней Пышме корпоративный Технический университет (совокупные инвестиции при этом составили 1,3 млрд дол.). ТУ УГМК – не просто суперсовременное здание общей площадью 11 тыс. м<sup>2</sup> (разовой «приемистостью» до 800 слушателей), но фактически беспрецедентный по масштабу для страны пример государственно-частного партнерства в сфере профессионального образования, когда под одной крышей сводятся сквозное обучение (переобучение) до 12 тыс. чел., как уже занятых, так и будущих работников УГМК, и научные исследования (рядом с его зданием достраивается лабораторный комплекс, где совместно с Уральским федеральным

## References

1. Viktorova A. Investments for a rainy day. [Investitsii na chernyy den']. *Kommersant Newspaper*, April 29, 2014.
2. Vitte S.Yu. Lectures on the national and state economy, read to His Imperial Highness Grand Duke Mikhail Alexandrovich in 1900–1902. [Konspekt lektsiy o narodnom i gosudarstvennom khozyaystve, chitannyykh ego Imperatorskomu vysochestvu Velikomu knyazyu Mikhailu Aleksandrovichu v 1900–1902 gg.]. Moscow, EKSMO, 2012.
3. Sutyryn S.F. The WTO: mechanisms of interaction between national economies. Threats and opportunities when entering the international market. [VTO: mekhanizmy vzaimodeystviya natsional'nykh ekonomik. Ugrozy i vozmozhnosti v usloviyakh vykhoda na mezhdunarodnyy rynek]. Moscow, EKSMO, 2008.
4. Maltsev A.A. State regulation of foreign trade in the RF in 1992–2000. [Gosudarstvennoe regulirovanie vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti v RF: 1992–2000 gg.]. Moscow, Ekonomika Publ., 2006.
5. Ural Mining and Metallurgical Company official website. Available at: [www.ugmk.com/](http://www.ugmk.com/)
6. Sutyryn S.F., Lomagin N.A., Sherov-Ignat'ev V.G. et al. Russia's accession to the WTO: the main obligations, possible consequences. [Prisoedinenie Rossii k VTO: osnovnyye obyazatel'stva, vozmozhnye posledstviya]. S.-Petersburg, Mezhdunarodnyy trgovyy tsentr, 2012.
7. 100 largest exporters of the Urals and Western Siberia in 2013. [Reyting 100 krupneyshikh eksporterov Urala i Zapadnoy Sibiri po itogam 2013 goda]. *Expert-Ural – Expert-Ural*, 2014, no. 18–19.
8. Serov M. Russia turned down expensive gas. [Rossiya otkazalas' ot dorogo gaza]. *Kommersant Newspaper*, 2013, June 27.
9. Customs statistics of foreign trade in the Russian Federation. Available at: [www.customs.ru](http://www.customs.ru).

университетом и академическими институтами УрО РАН планируется проведение научных исследований, охватывающих практически все направления деятельности компании [5]).

В-третьих, первый же год членства в ВТО показал: купировать внешние угрозы мобилизацией усилий одних хозяйствующих субъектов будет невозможно, их требуется подкрепить не менее решительными действиями государства. Тем более что последнему волей-неволей придется учитывать, что «Россия присоединялась к ВТО именно в статусе развитого государства» (с. 229) со всеми вытекающими последствиями (тот же *de minimis* для сельскохозяйственных производителей в размере 5% валового производства, а не 10%, как для развивающихся стран), при присоединении «пошла на принятие на себя так называемых требований ТРИПС-плюс (дополнительных обязательств в сфере интеллектуальной собственности, выходящих за пределы Соглашения ТРИПС)» (с. 167) (тогда как та же Индия, напротив, «использовала статус развивающейся страны для обеспечения максимально продолжительного переходного периода по обязательствам в фармацевтической промышленности» (с. 167), согласилась на уступки в вопросе применения экспортных пошлин, который «не регулируется соглашениями Всемирной торговой организации» (с. 227, др.). Правда, будем справедливы, российским переговорщикам удалось оговорить для страны право неучастия в Соглашениях о государственных закупках (с. 218), сохранить «связанный» объем господдержки сельского хозяйства к 2018 г. (4,4 млрд дол.) на уровне базового для России периода 2006–2008 гг. (это, действительно, не имеющий аналогов

случай, чтобы переходный этап присоединения завершать не на нисходящей отсечке, а у точки «старта» (с. 273)), защитить банковский сектор (с. 295). Государству предстоит постоянно мониторить этот баланс сдержек и противовесов, оперативными корректировками исправляя возможные перекосы. Авторы подсказывают просматривающиеся направления упреждающих усилий, острие которых должно быть нацелено на создание условий для максимально возможного снижения производственных издержек как главного условия повышения конкурентоспособности российской продукции (с. 239), перенацеливание приоритетов отечественных компаний на внутренний рынок (с. 240) (Правительство РФ летом 2013 г. отказалось от провозглашенного в середине 2007 г. постепенного перехода на равнодоходные внутренние и экспортные цены на газ<sup>1</sup>), взаимное дополнение глобальной и региональной интеграции, способное смягчать негативные эффекты вступления в ВТО для ряда секторов и регионов, как и компенсировать отрицательные эффекты участия отдельно взятой страны в Таможенном союзе (с. 308–310).

#### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Безусловно, все многообразие последствий присоединения страны к ВТО в одной работе (да еще с учетом сверхкороткого «стажа» членства, давшего пищу для размышлений) охватить физически

<sup>1</sup> Равнодоходной для России является экспортная цена за вычетом пошлины, расходов на транспортировку и всех затрат на хранение и реализацию газа на внешних рынках. В 2012 г. равнодоходная цена равнялась 7900 р. за 1 тыс. м<sup>3</sup> при средней цене «Газпрома» на внутреннем рынке – 3050 р. Ускоренный рост внутренних цен повышал доходы «Газпрома», но снижал конкурентоспособность российской экономики [8].

невозможно. Однако главный замысел – дать качественный анализ начальному периоду нового этапа участия России в международной торговой системе и привлечь к его узловым пунктам внимание как специалистов-практиков, так и научной общественности, подняв попутно целый пласт теоретико-методологических вопросов влияния ВТО как важнейшего субъекта глобального управления на функционирование всего комплекса современных мирохозяйственных связей, – реализовать удалось полностью. Особенно подкупает в этом плане объективность, взвешенность подхода, рассматривающего ВТО не как некую «панацею» или своеобразную «палочку-выручалочку», а как реально работающий механизм умножения возможностей международного торгового сотрудничества. Нельзя не согласиться с авторами (с. 195), что только будущее подтвердит (или опровергнет) правоту решения 8-й Министерской конференции ВТО от 16 декабря 2011 г. о принятии России в свои ряды. Но теперь уже точно, «мяч на нашей половине поля», и отсылки на «некачественный газон», «смазанную предсезонку» и т.п. даже слабым утешением вряд ли послужат, когда решительно многое зависит от собственного усердия, хотя, что греха таить, учиться придется на ходу (*learning by doing*), памятуя о главном: «Правила ВТО, как и условия членства России в этой организации, создают как угрозы, так и дополнительные возможности по улучшению позиций национального бизнеса на внутреннем и международном рынках», а «трансформация потенциальных преимуществ в реальные», действительно, становится важнейшей задачей отечественного бизнеса (с. 220). ■

# Управленец

## УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (УРГЭУ–СИНХ)

### ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛАМ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫМ В ЖУРНАЛ «Управленец»

#### 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.

Возможна публикация статей аспирантов и соискателей без соавторства с доктором или кандидатом наук.

#### Материалы, представляемые авторами в редакцию

1) полная информация об авторах на русском и английском языках\*;  
2) ключевые слова на русском и английском языках;  
3) аннотация на русском и английском языках;  
4) пристатейный библиографический список: сначала размещаются русскоязычные источники в алфавитном порядке, затем (если имеются) – иностранные источники в порядке латинского алфавита;  
5) перевод пристатейного библиографического списка на английский язык;

6) фотографии всех авторов хорошего качества и отдельным файлом с расширением \*.jpeg;

7) электронный вариант статьи;

**new!** 8) **коды по классификации JEL** (полная версия JEL Classification Guide – <http://www.vanderbilt.edu/AEA/>. Комментарии на русском языке представлены на сайте журнала [usravlenets.usue.ru](http://usravlenets.usue.ru) (раздел «Документы»).

\* 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 15 страниц формата А4 с полями по 2 см.

• Текст должен быть набран через полтора интервала, 14 кегль, гарнитура – Times New Roman.

• Все страницы статьи 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.  
• Ссылки на использованную литературу оформляются квадратными скобками.

#### Требования к электронной версии

Файлы передаются на компакт-диске (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 (5–10 слов);
- 3) аннотацию на русском языке (не более 500 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 предоставляется заполненный лицензионный договор в двух экземплярах. Бланк договора размещен на сайте «Наука УрГЭУ» ([science.usue.ru](http://science.usue.ru)).

#### Прием статей

Уральский государственный экономический университет  
620144, Россия, г. Екатеринбург,  
ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45, каб. 366

**Баусова Юлия Сергеевна**

Телефон: (343) 221-26-33  
e-mail: [bausova@usue.ru](mailto:bausova@usue.ru)



**ЖУРНАЛ РЕКОМЕНДОВАН  
ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИЕЙ  
МИНИСТЕРСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ  
ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ РАБОТ,  
ОТРАЖАЮЩИХ ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИЙ**

ЖУРНАЛ ВКЛЮЧЕН  
В РОССИЙСКИЙ ИНДЕКС НАУЧНОГО ЦИТИРОВАНИЯ

ЖУРНАЛ ВКЛЮЧЕН В НАУЧНУЮ БАЗУ ДАННЫХ  
EBSCO PUBLISHING (USA)

**WWW.USUE.RU  
SCIENCE.USUE.RU  
UPRAVLENETS.USUE.RU**

ISSN 2218-5003

