



МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
при Правительстве Москвы

ВЕСТНИК АКАДЕМИИ

Научный журнал
№ 2, 2017 г.

Москва

ВЕСТНИК АКАДЕМИИ

научный журнал
выходит 4 раза в год

№ 2-2017 (52)
май 2017 г.

Журнал зарегистрирован
в Центральном территориальном управлении
Министерства Российской Федерации по делам
печати, телерадиовещания и средств массовых
коммуникаций. Свидетельство о регистрации
ПИ № 1-00633 от 15.03.2002
Журнал включен
в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)



Учредитель Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы

Главный редактор С. И. Королёва,
доктор экономических наук, профессор

Подписка проводится во всех отделениях почтовой
связи Российской Федерации, странах СНГ и Балтии.
по каталогам «Пресса России»
и «Урал-Пресс» – индекс **80913**

Статьи рецензируются.

**В соответствии с решением президиума
Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки
России журнал включен в Перечень ведущих
рецензируемых научных журналов и изданий,
в которых должны быть опубликованы основные
научные результаты диссертаций на соискание
ученых степеней кандидата и доктора наук**

*Мнение редакции может не совпадать
с точкой зрения авторов публикаций*

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале
«Вестник академии» допускается только с письменного
разрешения редакции.

Ответственность за достоверность рекламных
объявлений несут рекламодатели.

Адрес редакции:

125319, г. Москва, ул. Планетная, 36
Тел. (499) 152-71-88, факс (499) 152-46-91
E-mail: pochta@mosap.ru
Интернет-сайт: <http://www.vestnik-mosap.ru>

Дизайн Ю. В. Поповой. Верстка О. Г. Свиридовой

Подписано в печать 10.05.2017

Формат 60×84 1/8. Печ. л. 17,25

Печать офсетная. Тираж 500 экз. Зак. №

Цена договорная



Издательский дом «НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА»
Телефон: 8 (495) 592-2998.
Адрес сайта: www.sciencelib.ru
E-mail: idnb11@yandex.ru, info@sciencelib.ru

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**Председатель**

В. И. Мальшков, заслуженный работник торговли Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор, президент Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы

Заместители председателя Совета

С. И. Королёва, главный редактор, заслуженный экономист Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор

А. И. Васильев, заместитель главного редактора, проректор по учебно-методической работе Университета «Синергия», кандидат экономических наук, доцент

Члены Совета

О. Э. Башина, доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «РЭУ имени Г. В. Плеханова»

Л. А. Брагин, доктор экономических наук, профессор Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

М. И. Гельвановский, академик РАЕН, действительный член Международной академии экономических наук и предпринимательской деятельности, Генеральный директор Национального института развития Отделения общественных наук РАН, заведующий кафедрой мировой экономики (ИЭУП РГГУ), доктор экономических наук, профессор

В. А. Леднев, доктор экономических наук, профессор, первый проректор Московского финансово-промышленного университета «Синергия». Член Экспертного совета Министерства образования и науки Российской Федерации по совершенствованию системы физического воспитания в образовательных учреждениях России. Член Экспертного совета Федеральной антимонопольной службы по развитию конкуренции в области образования и науки

Т. М. Ковалева, доктор педагогических наук, профессор, заведующая кафедрой индивидуализации и тьюторства МПГУ, президент Межрегиональной общественной организации «Межрегиональная тьюторская ассоциация»

А. Палениус, профессор, директор кампуса г. Керва Университета прикладных наук Лауреа (Финляндия)

П. П. Пилипенко, доктор экономических наук, профессор, ректор Международной академии политики и права, лауреат премии Правительства Российской Федерации в области науки и техники

Д. Е. Сорокин, доктор экономических наук, профессор, научный руководитель ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Москвы»

Т. Б. Серебровская, ученый секретарь Редсовета, кандидат педагогических наук, доцент кафедры иностранных языков Университета «Синергия», научный сотрудник НОЧУ ВО МосАП

В. Л. Цыбовский, ректор Института предпринимательской деятельности, кандидат педагогических наук, доцент. Минск, Республика Беларусь

В. А. Цветков, член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, директор ИПР РАН

Н. Г. Щеголева, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой мировой экономики и управления внешнеэкономической деятельностью факультета государственного администрирования МГУ им. М. В. Ломоносова

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ

Малышков В. И., Васильев А. И.	Мобильность высшего образования города Москвы в контексте экономических реформ и развития малого и среднего бизнеса.....	5
Королева С. И.	Влияние взаимодействия государственных структур и системы образования на уровень профессионализма в сфере торговли и услуг	9
Серебровская Т. Б., Рудь Е. В.	Интеграция тьюторства и практико-ориентированных технологий обучения как условие эффективной работы образовательного учреждения высшей школы	15
Алавердов А. Р.	Проектный подход в обеспечении высокого уровня лояльности персонала	19
Сурова Н. Ю., Зверева Н. И.	Проектирование управления интеграционными процессами в образовании для создания класса социальных предпринимателей как стратегические ориентиры развития экономики России.....	29
Карпунин В. И.	Феноменология глобального системного противоречия	35
Гавель О. Ю.	Аналитические механизмы оценки эффективности бизнес-моделей.....	45
Карпова С. В.	Роль маркетинговых инноваций в предпринимательской деятельности	49

ВОПРОСЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЭКОНОМИКИ

Хабаров В. И., Кабалоев В. Р.	Стратегические задачи и особенности государственного предпринимательства в России.....	53
Дворецкая А. Е.	Зеленое финансирование как современный тренд глобальной экономики	60

Щеголева Н. Г.	Влияние фактора валютного риска на стоимость капитала нефинансовых компаний: ретроспективный анализ	66
Гореликов К. А.	Методология изучения теории финансовых кризисов	73
Чернухина Г. Н.	Интеллектуализация трудовых ресурсов как фактор повышения профессионализма в сфере обращения товаров и услуг	79
Лев М. Ю.	Влияние музыкально-культурного развития общества на социально-экономическую безопасность России: формирование цен на услуги	86
Господарик Ю. П.	Проблема классификации видов теневой экономики в отечественной и зарубежной науке.....	96
Романова М. М., Кульгачёв И. П.	Инновационные технологии в туризме и гостеприимстве.....	105
Сенотрусова С. В.	Формирование рынка молочной продукции в Российской Федерации	111
Асяева Э. А.	Перспективы развития альтернативных финансов в отечественной экономике в условиях экономического кризиса	115
Терентьева О. И.	Монетарное золото в структуре международных резервов центральных банков	122

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПРАВО

Бут Н. Д.	Прокурорский надзор за исполнением законов о защите прав предпринимателей.....	127
Судец И. В.	Развитие законодательного обеспечения деятельности социальных предпринимателей как критерий роста отрасли.....	132

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ	137
------------------------------------	-----

В

опросы теории и практики управления

УДК 378.147

В. И. Малышков,
доктор экономических наук,
профессор, президент Московской
Академии Предпринимательства
при Правительстве Москвы,
заслуженный работник торговли
Российской Федерации,
Москва, Россия

А. И. Васильев,
кандидат экономических наук,
доцент, проректор по учебно-
методической работе
Университета «Синергия»,
Москва, Россия

Мобильность высшего образования города Москвы в контексте экономических реформ и развития малого и среднего бизнеса

Аннотация

Цель работы. Проанализировать взаимосвязь развития торговли и услуг города Москвы и динамику образовательного процесса в высшем учебном заведении, осуществляющем подготовку выпускников для сферы малого и среднего бизнеса.

Материалы и методы. Методы логического моделирования, кабинетное исследование, причинно-следственное исследование.

Результат. Выявлена тесная связь развития торговли и рынка подготовки предпринимателей в условиях социально-экономических преобразований.

Заключение. Необходимо пристальное внимание к тенденциям современного рынка торговли и услуг, выявление новых направлений деятельности и оперативное предложение вузами образовательных услуг по этим направлениям.

Ключевые слова: торговля, услуги, образовательный рынок, государственные программы, предпринимательство, малый и средний бизнес.

Questions of the Theory and Practice of Management

V. I. Malyshkov,
Doctor of economic Sciences, Professor,
President of the Moscow Academy of
Entrepreneurship under the Government
of Moscow, honored worker of trade
of the Russian Federation,
Moscow, Russia

A. I. Vasiliev,
Candidate of economic Sciences,
Associate Professor Vice-Rector for
educational-methodical work of
the University "Synergy",
Moscow, Russia

Mobility of higher education of the city of Moscow in the context of economic reform and development of small and medium business

Abstract

The purpose of the work. *The article is to analyze the relationship of the development of the market of consumer services of Moscow and the dynamics of the educational process in higher education, preparing graduates for small and medium-sized businesses.*

Material and methods. *Methods of logical modeling, Desk research, causal research.*

Result. *The close connection of the development of the consumer market of the capital and entrepreneurship training in terms of socio-economic transformation is shown.*

Conclusion. *Close attention must be paid to the trends of the market of trade and services, identifying new areas of activity and operational offer of educational services in these areas.*

Keywords: *trade, services, educational market, government programs, entrepreneurship, small and medium business.*

Мы живем в сложных условиях: серьезное снижение цен на энергоносители, запрет на импорт значительной части продукции из стран, применивших к России санкции, инфляция и девальвация рубля – все это весьма болезненные факторы, негативно влияющие на нашу российскую экономику.

Но одновременно эти факторы являются хорошим стимулом для развития отечественного предпринимательства и производства в различных отраслях, а значит, и для перезапуска экономического роста в нашей стране – но уже на иной основе.

Старая модель, судя по всему, уже исчерпана, однако сам устойчивый рост экономики нам просто необходим. Почему не до конца срабатывают факторы его разгона? (это различные национальные проекты, инновационное стимулирование, преодоление технологической отсталости и политика импортозамещения).

Какие нужны меры по стимулированию предпринимательства и экономического роста на новой основе? Что мешает импортозамещению превратиться из конъюнктурного маневра в долгосрочную стратегию нашей страны? Способно ли предпринимательство и в каких отраслях стать «локомотивом» развития России?

Социально-экономическая политика государства во все времена в значительной степени связана с развитием малого предпринимательства. Особо важную роль играет малое предпринимательство в сфере потребительского рынка и услуг на протяжении всего периода реформирования рыночных отношений.

В системе торговли и услуг Москвы работает более 1,5 миллионов человек, это более четверти трудоспособного населения Москвы.

Нет необходимости говорить, какую важную составляющую имеет малый бизнес в экономике города, в решении ее социальных и экономических вопросов, социальной политике Правительства Москвы.

Потребительский рынок города активно развивается. На сегодняшний день – это крупнейшее хозяйственное образование Москвы, насчитыва-

ющее более 100 тысяч предприятий торговли, питания и услуг.

За последние годы выросло число предприятий ведущих сетевых компаний города, применяющих современные передовые технологии и технологические средства.

При таком значительном количестве людей, занятых в сфере торговли и услуг, до сих пор ощущается дефицит квалифицированных кадров как в области управления, стратегического развития, так и в сфере непосредственно рабочих специальностей данного направления.

Одним из факторов устойчивого роста экономики страны в целом является профессиональный кадровый состав предприятий малого и среднего бизнеса.

В Москве 1990-х гг., когда принимались решения о приватизации предприятий торговли, общественного питания и бытовых услуг, смысл приватизации состоял в передаче государственной собственности в руки предпринимателей.

При этом основам предпринимательской деятельности и коммерции никого нигде не обучали.

А ведь коммерция – это целая наука.

Изменения, происходящие на потребительском рынке товаров и услуг, связаны с реформированием и модернизацией экономической системы. Экономические преобразования и экономическое развитие начиная с 1992 г. прош-



Рис. 1. Москва крупнейший рынок сбыта

Источник: Единый информационный инвестиционный портал города Москвы. Правительство Москвы «Меры поддержки новых инвестиционных проектов», 2017 г. <https://user.investmoscow.ru/city-life/аналитика/newipp/>

ли несколько этапов. Через переход к рынку и единовременный отпуск цен, информацию, обязательную приватизацию, формирование свободной хозяйственной инициативы – к созданию конкурентной среды и полному насыщению потребительского рынка. Уровень насыщения потребительского рынка товарами в широком ассортименте сейчас в десятки раз превышает уровень 1990-х гг.

Подготовка квалифицированных кадров для всех ступеней сферы торговли и услуг явилась главной целью появления на Московском рынке образовательных услуг нового учреждения высшего образования – Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы.

Академия начала свою деятельность в 1997 году как единый учебно-образовательный, научно-исследовательский, социально-ориентированный вуз. За двадцать лет работы затрачены немалые средства и усилия, чтобы Академия стала площадкой непрерывного многоуровневого профессионального образования.

Следует сказать, что история Академии тесно переплетается с историей торговли Москвы. Как учреждение высшего профессионального образования Академия постоянно корректирует свою деятельность в целях устойчивого качественного развития образовательного процесса. Руководство и профессорско-преподавательский состав всегда подчинялись условиям организации учебного процесса в соответствии с ФГОС ВО, выстраивали стратегию и тактику обучения в соответствии с требованиями и заказом государства на уровень и качество подготовки студентов, на выпуск из стен Академии профессионалов, востребованных на рынке труда.

Будучи негосударственным вузом, Академия оперативно реагировала на изменения спроса на рынке специалистов, обеспечивала высокое качество подготовки специалистов и инновационный подход в обучении, приближала учебный процесс к запросам обучаемых. Наряду с этим большое внимание всегда уделялось созданию комфортных условий для учебы и развития научных исследований, занятий спортом, досуга, внеаудиторных мероприятий.

Способность к динамичному реагированию на изменения рынка – условие развития негосударственных вузов. В этом смысле негосударственный вуз выступает как участник рынка образовательных услуг. Динамичность реагирования означает обучение специальностям, на которые есть спрос со стороны общества.

В течение двадцати лет в Академии реализовывалась концепция непрерывного многоуровневого профессионального образования. Это были 20 специальностей начального профессионального образования, 4 специальности среднего про-

фессионального образования, 9 специальностей и 6 направлений высшего профессионального образования, дополнительное профессиональное образование (повышение квалификации, переподготовка), послевузовское образование (аспирантура).

В целом практика развития системы высшего образования за годы реформ в России подтверждает сближение позиций государственных и негосударственных вузов: соответствие содержания образования образовательным стандартам; общие формы контроля и оценки – лицензирование, аттестация, аккредитация.

Задача государства заключается в обеспечении полного законодательного регулирования спектра отношений, возникающих в области образования, пристальном внимании к вопросам последующего трудоустройства выпускников российских вузов, привлечении молодежи в науку, повышении статуса профессоров и преподавателей вузов.

Сегодня происходит период качественных преобразований в сфере торговли и услуг. Правительство города Москвы предлагает различные Программы повышения качества услуг. Одним из таких эффективных инструментов улучшения сервиса в Москве явилась программа «Москва – гостеприимный город», в концептуальной части которой рассматриваются главные проблемы качества сервиса в столице, а также меры, необходимые для повышения уровня обслуживания в сфере торговли и услуг.

Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы принимала активное участие в Программе в различных аспектах, в частности, подготовила интересные тренинги для руководителей и специалистов малого и среднего бизнеса по культуре общения, управлению качеством и способам их внедрения.

Руководство Академии внимательно отнеслось к целям Государственных программ города Москвы «Социальная поддержка жителей города Москвы на 2012–2018 годы», «Развитие образования города Москвы („Столичное образование“)» на 2012–2018 годы.

Академия создала условия для обучения лиц с ограниченными физическими возможностями на условиях льготного обучения и бесплатного питания в Академии. На базе Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы был создан Учебный центр подготовки кадров для отраслей городского хозяйства города Москвы из числа лиц с ограничениями жизнедеятельности.

Большое значение для качества подготовки кадров имеет созданная в Академии и ее филиалах единая телекоммуникационная образовательная среда для проведения дистанционного

обучения и консультирования, а также доступ к электронной библиотеке.

В Академии разработан каталог дополнительных программ повышения квалификации и профессиональной переподготовки для обучения 17 специальностям целевой аудитории.

Таким образом, вопросам образования в сфере предпринимательства придается немалое значение.

Ведущим поставщиком кадров для торговли и услуг Москвы и регионов все последние двадцать лет являлась Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы, один из ведущих вузов постперестроечного периода, про-

филь которых – подготовка предпринимателей, ориентированных на торговлю и услуги.

Одним из приоритетов Академии неизменно являлось изучение и предвидение изменяющихся экономических и социальных потребностей, создание инновационных условий обучения – как студентам, так и сотрудникам.

Задачи Академии в настоящее время – переосмыслить накопленный опыт, соединить качественные образование и воспитание, исследования и инновации, идти в ногу с требованиями и планами развития не только сегодняшнего, но и завтрашнего дня.

УДК 338.1:378

С. И. Королева,
заслуженный экономист
Российской Федерации, доктор
экономических наук, профессор,
советник президента Московской
академии предпринимательства при
Правительстве Москвы,
Москва, Россия

Влияние взаимодействия государственных структур и системы образования на уровень профессионализма в сфере торговли и услуг

Аннотация

Цель работы. Статья посвящена эффективному взаимодействию государственных структур и системы образования, заключающемуся в формировании высокого уровня подготовки предпринимателей и бизнесменов в сфере торговли и услуг, и определению возможностей устойчивого развития предпринимательства в городе Москва и Московской области.

Материалы и методы: методы логического моделирования, кабинетное исследование, причинно-следственное исследование, контент-анализ.

Результат. За период своей работы Академия выросла по числу студентов с 482 до 13 тысяч и выпустила около 40 тысяч специалистов. Подтверждением качественной подготовки специалистов-профессионалов академией являются Диплом лауреата конкурса в номинации «100 лучших вузов России», Золотая медаль «Европейское качество», Золотой почетный диплом «Общественное признание», Золотая медаль и Диплом «Лучший социально-ориентированный вуз». Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы — один из немногих вузов, гарантирующих своим выпускникам трудоустройство.

Заключение. Подготовка высококвалифицированных специалистов, реализация практико-ориентированного обучения и одновременно активное совершенствование и развитие розничной торговли привели к тому, что столичная торговля перешла к рыночным отношениям с участием специалистов высшей квалификации и достигла такого уровня, что московский розничный рынок ни в чем не уступает другим столицам мира.

Ключевые слова: потребительский рынок, торговля, система товародвижения, структура торговой сети, рыночные отношения, экономическая конъюнктура.

S. I. Korolyova,
honored economist of the Russian
Federation, Doctor of Economic Sciences,
professor, Advisor to the President of the
Moscow Academy of Entrepreneurship
under Government of Moscow,
Moscow, Russia

The Effect of Interaction between Governmental Structures and the Education System to the Level of Professionalism in the Field of Trade and Services

Abstract

Purpose of the work. The article deals with the effective interaction of the state structures and systems of education, which consists in forming a high level of training of entrepreneurs and businessmen in the field of trade and services, and identifying opportunities for sustainable business development in Moscow and Moscow region.

Materials and methods. Methods of logical modeling, Desk research, causal research, content analysis.

Results. During the period of its work, the Academy has grown in student numbers from 482 to 13 thousands and produced about 40 thousand specialists. Proof of quality training of professionals in the Academy are the laureate Diploma in the nomination "100 best Universities of Russia" Golden medal "European quality" Golden honorary diploma "Public recognition", a gold medal and Diploma "the Best socially oriented university". Moscow Academy of entrepreneurship under the Government of Moscow one of the few Universities guarantees their students employment.

Conclusion. Preparation of highly qualified specialists, the implementation of practice-based learning and simultaneously active improvement and development of the retail trade has led to the fact that the city trade has moved to market relations, with the participation of specialists of the highest qualification and has reached such a level that the Moscow retail market is in no way inferior to other capitals of the World.

Keywords: *the consumer market, trade, system of distribution, the structure of trade network, market relations, economic conditions and trends.*

В 90-е годы прошлого столетия в России произошла огромная трансформация. Страна перешла из одной экономической формации в другую, а точнее из социализма в капитализм. В этих условиях пришлось перестраиваться и переучиваться. Мало специалистов, которые в 40-летнем возрасте встретили рыночные преобразования и смогли еще что-то познать. Конечно, многих вещей не знали, какие-то суждения проводили, отталкиваясь от классической экономики, многое от практики: вот здесь не так, как надо было бы. Но то, что ошибок было много, – это бесспорно. Нам, управленцам, надо было больше брать на себя решений и отвечать за эти решения. Живем по принципу: «Вот приедет барин – барин нас рассудит». Каждый на своем уровне должен решать и отвечать за свои решения.

Моими учителями были доктор экономических наук Александр Михайлович Бирман, работающий одним из руководителей Госплана СССР, Яков Львович Орлов, известный журналист в области экономики торговли, заведующий кафедрой экономики торговли, профессор РГТЭУ. Посчастливилось работать с такими известными людьми и руководителями, как мэр г. Москвы Ю. М. Лужков, заместитель премьера правительства Москвы, руководитель Департамента потребительского рынка и услуг г. Москвы, основатель Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы В. И. Малышков, заместитель премьера правительства Москвы, начальник Главного управления торговли г. Москвы В. А. Карнаухов. Их деятельность известна всей стране.

Неутомимая труженица Т. И. Крылова – бесменный руководитель Горкома профсоюза работников торговли и общественного питания г. Москвы. Большой организатор, за которым люди и коллективы шли, выстраиваясь в цепочку.

Тут, как ни заполняй анкету, всегда есть вопрос: «У кого Вы постоянно учитесь?» У всех понемногу. Не скажу, что кумир у меня кто-то один. Но один такую практику ведет, другой иную, один оптимист, второй очень обязательный, третий может дать очень мудрый совет. Общение с каждым для меня определенная школа. От всех понемногу – мне бальзам на душу.

Мне всегда везло с людьми и коллективами – моей командой, как принято сейчас называть. И в Главном управлении торговли Москвы, и в Департаменте потребительского рынка и услуг, и в Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы.

Это Л. Н. Шаврина – экономист, редкий специалист по ценам и ценообразованию, начальник управления Департамента, Е. С. Щелкунова – главный бухгалтер Департамента, В. Р. Антипова – хороший организатор, специалист по имущественному комплексу, работе с предпринимателями, вопросам приватизации, начальник управления Департамента, О. Р. Ключевская – экономист, безукоризненный исполнитель, начальник управления Департамента, И. Е. Макаренко – специалист по компьютерным технологиям, начальник отдела.

В предприятиях торговли г. Москвы это руководители предприятий А. И. Большакова, В. М. Ландау, Т. И. Осипова, С. И. Розанова, С. А. Новикова, Р. И. Когай, В. В. Турбин и многие другие.

В Академии оставили хороший след в работе со студентами профессора З. С. Ходорова, Л. П. Басков, Р. И. Зименков, П. В. Журавлев, С. Н. Ильин, В. И. Быков, Л. А. Каргина, А. И. Болонин, Н. А. Нагапетьянц, проректор Е. В. Рудь, доценты Г. Н. Чернухина, Т. Б. Серебровская, Е. Б. Удачина, С. Л. Лебедева, Р. В. Каманина, кандидаты экономических наук Г. В. Тиль, Д. И. Полевой, кандидат психологических наук Н. И. Ли, зав. кафедрой М. Г. Блажина, начальник управления Л. В. Геращенко, зав. библиотекой М. Л. Усова.

Сотрудники Департамента сами учились и учили работать предпринимателей, проводилось множество семинаров и конференций, ведь в торговлю в 90-е годы пришло почти 1,5 млн чел. из разных отраслей городского и военно-промышленного комплекса, не имеющих специального образования.

Становление комплекса потребительского рынка и услуг столицы проходило в сложных условиях перехода от планово-распределительных хозяйственных отношений к рыночным в обстановке экономической нестабильности. Важная стратегическая задача – обеспечение жизнедеятельности Москвы и в связи с этим формирование в городе благоприятного социально-экономического и политического микроклимата – успешно решалось. Переход к ведению хозяйства на основе рыночных принципов осуществлялось без катаклизмов, что способствовало стабилизации жизни столицы и опережало примерно на 5–7 лет переход других российских регионов.

В этот период и возникла идея организации учебного заведения для обучения работников торговли, питания и услуг новым рыночным отношениям, предпринимательскому мастерству.

В декабре 2002 года в Департаменте прошла межрегиональная конференция «Организованная торговля как способ поддержки малых предприятий». Было отмечено, что летом 2002 года правительство Москвы приняло постановление №467-ПП «О мерах по сдерживанию роста цен на товары и услуги в Москве». Целью данного постановления было создание системы поставки товаров отечественных производителей из различных российских регионов. Указывалось на конференции, что эффективно прошла в сентябре 2002 года первая сессия биржевых торгов «Московские контракты». В ней приняли участие 29 регионов России, Украина, Узбекистан, Туркмения, представившие интересы 500 товаропроизводителей.

Состояние розничных цен в Москве тогда находилось на 13 месте из 89 регионов России, что подтвердило меру косвенного воздействия на уровень розничных цен путем создания межрегиональной товаропроводящей системы «Московские контракты». Система, основанная на организации продвижения продукции от региональных производителей к покупателям на московский рынок без посредников, позволяла, прежде всего, оказывать поддержку малым предприятиям.

С приходом новых условий хозяйствования, естественно, стали возникать проблемы. Например, в 2003 году встал вопрос перепрофилирования продовольственных магазинов. До этого времени действовал документ правительства Москвы, запрещающий перепрофилирование. Однако его действие закончилось, а Департамент не бросил это на самотек и разрешал кризис, действуя по нескольким направлениям, после чего по сей день удалось сохранить предприятия продовольственной торговли и общественного питания.

Совместно с Центром экономической конъюнктуры при Правительстве Российской Федерации в 2003 году Департамент проводил обследование организаций розничной торговли по влиянию покупательной способности населения на конъюнктуру торговли.

Тогда реальные денежные доходы москвичей выросли на 26% против 8,7% за аналогичный период прошлого года.

При поддержке руководства Департамент контактировал с различными структурами городского хозяйства. В 2002 году был принят Закон о налогообложении. Он вызвал тогда много споров и возражений. Однако Департамент совместно с налоговой инспекцией г. Москвы, подготовив расчеты, приступил к проведению организационно-аналитической работы по внедрению механизма упрощенной системы налогообложения в сфере потребительского рынка и услуг в соответствии с принятым ФЗ от 24.07.2002. Большинство предложений было поддержано.

В территориальные налоговые инспекции обрратились 20 тысяч предприятий и 32 тысячи ПБОЮЛ, согласных работать в предложенном режиме налогообложения.

По мнению Е. М. Примакова, президента ТПП России, мы пошли по неизведанному пути. Почти все крупные компании в России появились благодаря приватизации, и было мало возможностей для того, чтобы малое предприятие могло стать средним, а в перспективе создать крупное производство.

Малому бизнесу везде не просто, особенно в торговле. Давят сети. Однако, по опросу Департамента потребительского рынка и услуг, 60% москвичей считали крайне необходимой возможность делать повседневные покупки неподалеку от дома. Поэтому создание сети магазинов шаговой доступности, «магазинов на углу», стало одним из приоритетных направлений работы столичного Департамента. Это был замысел и реальная альтернатива по заполнению цивилизованными торговыми предприятиями той ниши, в которой существуют различные палатки, ларьки, тонары с их низкой культурой обслуживания, невозможностью контролировать качество реализуемых товаров. Ничего не надо изобретать специально. Благодаря мировому опыту известно, что малые предприятия работают со свежими продуктами, овощами, фруктами, молоком, мясом. До 2–3 часов дня они, как правило, все распродают, а на следующее утро к ним поступают уже свежие партии товара. У нас же каждый маленький магазинчик стремился по ассортиментным разновидностям тянуть на супермаркет. Вместо свежих продуктов замороженные и концентраты, к тому же их качество оставляло желать лучшего. В результате – товар не раскупался, обороты низкие, низкая конкурентоспособность.

Мы говорили, что необходимо консолидироваться вокруг единого поставщика, распределительного центра, который, имея постоянную гарантию сбыта товаров, будет закупать большие партии, что позволит снижать уровень цен и в рознице. На семинарах говорилось о требованиях, предъявляемых к инвестору. Что должен делать предприниматель для того, чтобы стать участником программы по созданию магазинов шаговой доступности. Речь шла и об отведении новых земельных участков, о выкупе квартир на первых этажах, об интересе крупных сетевых структур к созданию магазинов у дома и др. В 1993 году в Москве было перепрофилировано примерно 350 магазинов. Это не так много по сравнению с общим числом московских торговых точек – 110 тысяч. Основная беда, не в количественном соотношении, а в том, что за каждой жалобой стояли живые люди и ни один сигнал специалистами департамента не оставался без внимания.

Тогда специалистами департамента, административных округов, управ районов было немало сделано по выполнению заданного курса развития магазинов, предприятий питания и бытовых услуг. Наряду с этим готовился очередной документ, направленный на создание конкурентной среды, обеспечение комфортных условий для проживания людей, создание предприятий, предназначенных для обслуживания покупателей в «шаговой» доступности. Эта работа была начата в Южном административном округе. Их примеру последовали Восточный, Центральный и Юго-Западный административные округа. Предусматривались меры по созданию условий для предпринимателей, ведь, чтобы зарегистрировать свое дело, необходимо пройти через 70 инстанций. Болевой вопрос был с арендной платой помещений, выделением земельных участков.

При этом пришли к выводу, что эти вопросы на городском уровне решать не следует. Это дело администраций округов и районов. В Южном округе тогда изыскивали возможность выделить помещения для 250 торговых и бытовых предприятий.

При выделении помещений главным критерием должны быть не деньги, а личность претендента, его профессионализм, опыт, порядочность. Бизнесу нужны люди деловые, расчетливые, смелые.

Возникало множество вопросов, а ответы получать было неоткуда. Решения находили специалисты департамента совместно с его руководством. На протяжении всех лет вхождения торговли в рыночные отношения руководителем Департамента работал В. И. Малышков, доктор экономических наук, профессор.

Назрела необходимость определить типологию предприятий «шаговой» доступности, подчеркивалась жизненная необходимость реанимации оптового звена, создания отлаженной системы товародвижения, определения роли сетевых структур.

Нельзя было допускать, чтобы в крохотном магазинчике втискивалось полторы–две тысячи наименований товаров или небольшой магазин работал с 200–250 поставщиками. Малые предприятия могли конкурировать только за счет закупок товаров по более низким ценам, приближения их к месту жительства покупателя, за счет доступности и культуры обслуживания.

Для разработки программ и отдельных вопросов привлекались солидные научные силы: Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова, Университет экономики и торговли, Академия бытовых услуг и сервиса. За последние пять лет были выбраны и проанализированы все обращения москвичей. В результате выполнения Программы создания предприятий «шаговой» доступности было открыто около 4500 магазинов, предприятий общественного питания и бытовых услуг у дома. Возникали конфликты и с жителя-

ми. Они хотели, чтобы где-то рядом был магазин, кафе, но только не в их доме.

В сфере потребительского рынка и услуг в 2004 году работало 80% малых предприятий. Значительное их число – это мелкорозничная сеть, которая нуждалась в организационной, финансовой и законодательной поддержке. Все они должны работать в открытую и быть санкционированы для продажи товаров и оказания услуг. Их число превысило 30 тысяч и сравнивалось по количеству со стационарными предприятиями. А это не только неудобства для покупателей, но и неэффективность с точки зрения экономики города и развития малого предпринимательства. Трудно понять их специализацию, оснащенность оборудованием и соблюдение санитарных требований, их регистрацию в налоговых органах, наличие и работу кассовых аппаратов. Поэтому мы были убеждены, что всю мелкорозничную сеть, кроме кафе, книжной, газетной, сувенирной и цветочной торговли, необходимо переводить в стационарную сеть, чтобы покупатель приходил вчера, сегодня и завтра, чтобы он знал, что его здесь не обманут, не обвешают и не обсчитают.

Еще приведу ряд примеров о ежегодном внимании управлений департамента экономического и имущественных отношений к вопросам ценообразования, налоговых сборов, арендным платежам, ведь особенностью Москвы было то, что проблемы развития малого бизнеса проявлялись здесь раньше, чем в других регионах России. Это размеры арендной платы и ее дифференциация. От этого зависело размещение малого бизнеса по видам услуг. Минимальный размер арендной платы, установленный правительством Москвы, составлял 690 рублей за кв. м. При этом коммерческие структуры сдавали площади до 6 тыс. долларов за кв. м. Рычагов влияния не было. При этом все понимали, что арендную плату целесообразно дифференцировать по месту расположения предприятий и видам услуг. В ряде случаев освобождают от нее вновь образующие малые предприятия со сроком не менее чем до двух лет. Это касалось продовольственной торговли, товаров повседневного спроса организации питания, бытовых услуг, поддержки продаж товаров отечественного производства. Для того чтобы узнать, какому числу малых предприятий необходимо предоставлять льготы, проводили подсчеты и анализировали. Например, продовольственная торговля исторически занимает 50% всего оборота. Почти половина приходится на алкоголь и табачные изделия, то есть остается четвертая часть от всего оборота, которая нуждается в льготах. Да и то не все из них. Затраты предприятий по аренде влияют на стоимость их товаров и услуг, а значит, и на цены. Конечно, цена определяется рынком, прежде всего, а не

арендной платой. Возникают вопросы: почему москвичи идут на продовольственные рынки, кстате до сих пор, и их трудно ликвидировать? Потому что там более щадящий режим расходов и затраты на аренду другие.

Мы пытались защитить уровень цен в Москве, ведь город тогда по уровню цен догонял Париж, Лондон и Нью-Йорк по многим продуктам питания, входящим в потребительскую корзину. На ряд товаров, таких как мясо птицы, хлеб, яйцо, цены в Москве были одинаковы с ценами Берлина, Мадрида и Лондона.

От 30 до 60% продуктов в Москве имели цены выше, чем в Рязани, Твери, Саратове, Владимире и других городах.

Довольно большой разброс цен был на территории Москвы. Цены в Центральном, Северо-Западном и Южном административных округах на 30–50% выше, чем в Северном, Северо-Восточном и Восточном. Например, хлеб и хлебобулочные изделия в Центральном округе стоили 24 рубля, а в Северном – 12 рублей, масло подсолнечное в Северо-Западном – 40 рублей за литр, а в Зеленограде – 30 рублей, мука пшеничная высший сорт за 1 кг в Северо-Западном – 18 руб. 50 коп., а в Северном – 10 рублей.

Известно, что на уровень розничных цен оказывают влияние прямые и косвенные факторы. Однако с 1995 года Указом Президента Российской Федерации № 221 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен» перечень товаров и услуг, по которым допускается прямое регулирование цен, значительно сокращен. В Москве размеры наценок определяются только при формировании цен на питание школьников, студентов. Остальное все – на свободном ценообразовании и находится под влиянием косвенных факторов. Однако сокращение сферы прямого регулирования цен не означает отказа от проведения мер активной ценовой политики в целом по другим товарам и услугам с использованием методов косвенного воздействия.

В связи с этим по инициативе специалистов Департамента потребительского рынка и услуг была разработана Стратегия правительства Москвы по сдерживанию роста цен на товары и услуги в столице до 2008 года, нацеленная на обеспечение социальной защиты населения и укрепление экономики города. Важной составляющей в сдерживании роста цен является создание конкурентной среды, увеличение числа предприятий, продавцов товаров и услуг. Предполагалось от количественного размещения малых предприятий перейти к размещению качественному. Разрабатывался минимизированный ассортимент товаров для таких предприятий, создавалась система, связанная с поставками товаров и числом поставщиков. Не созревшая тог-

да для рыночных условий предпринимательская деятельность требовала, чтобы рынок регулировался определенными органами власти. Не с позиций подавления самого бизнеса, а с позиций помощи и развития. Чтобы предприниматели работали, платили подъемные налоги и развивались на благо города.

Для решения этих задач при поддержке Министерства торговли Российской Федерации, мэра Москвы Ю. М. Лужкова, сотрудники Департамента потребительского рынка и услуг совместно с Департаментами малого бизнеса, продовольственных ресурсов, имущественного комплекса, префектур административных округов г. Москвы изучали опыт Испании, Италии, Чехии, Великобритании, Германии, Словакии, Швеции, Дании и других стран Европы для становления рыночных отношений в Москве и России в целом.

Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы – один из первых вузов России, где стали с 1997 года готовить будущих предпринимателей, обучать руководящих работников и специалистов по профильным программам. Студенты получали среднее специальное образование или специальность из 20 наиболее востребованных рабочих профессий, проходили обучение по программе высшей школы, продолжали образование в магистратуре, аспирантуре, докторантуре, на факультете повышения квалификации. Высококвалифицированный коллектив педагогов, среди которых более 90% докторов и кандидатов наук, обеспечивал не только подготовку специалистов, но и быстрое включение выпускников в практическую деятельность государственных и предпринимательских структур. Высокий уровень мастерства преподавателей ежегодно подтверждался на конкурсе «Лучший преподаватель года». Академия стала своеобразным полпредом Москвы в регионах России от Мурманска до Благовещенска. Студенты в регионах гордились, что учатся в Академии предпринимательства при Правительстве Москвы по единым программам и 137 учебно-методическим комплексам. В Академии созданы условия для учебы людей с ограниченными возможностями здоровья. Студенты этой категории обучались по специальностям юриспруденции, финансист-аудитор и некоторым рабочим специальностям сферы услуг. Для выпускников детских домов Академия организовала бесплатное образование и питание. За период своей работы Академия выросла по числу студентов с 482 до 13 тысяч и выпустила около 40 тысяч специалистов. Подтверждением качественной подготовки специалистов-профессионалов академией являются Диплом лауреата конкурса в номинации «100 лучших вузов России», Золотая медаль «Европейское качество», Золотой почетный диплом

«Общественное признание», Золотая медаль и Диплом «Лучший социально-ориентированный вуз». Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы – один из немногих вузов, гарантирующих своим выпускникам трудоустройство.

На наших глазах реформы активно изменяли структуру торговой сети. Ликвидация централизованного фондового снабжения вынудила магазины изыскивать и вкладывать средства в развитие материально-технической базы, расширение товарооборота и услуг, изучение рынка. Необходимо было задействовать неиспользуемый потенциал большинства оптовых баз, расположенных на территории города, сократить 50 тысяч посредников, оборот которых составлял 80 % от всего розничного оборота города Москвы.

К 2006 году в стране насчитывалось 500 тысяч компаний оптовой торговли при крайне неравномерном распределении по регионам. Оптовики обеспечивали розницу товарами на 50%, предприятия изготовители – на 30%, физические лица – на 20%. Торговля активно перемещалась из стационаров в палатки, павильоны, ларьки. Оборот рынков в стране составлял около 30% учитываемого товарооборота. В Москве рынки обеспечивали продуктами питания около половины населения.

В 1998–2006 годы главной проблемой для российского магазина оставался низкий оборотный капитал. Если до приватизации торговые

предприятия имели 50% собственных оборотных средств, то после – 8% или не имели его совсем. Вместо закупок магазины брали товары на реализацию, не имея возможности влиять на их ассортимент и качество.

Дефицит товаров на прилавках восполнялся «челноками» – российскими туристами, приобретавшими за границей для внутреннего рынка товары широкого потребления: одежду, обувь, электробытовые приборы, галантерею и др. В связи с этим был создан первый «народный магазин», целью которого было привлечение средств населения и увеличение оборотного капитала предприятия. Созданию такого образца предприятия предшествовала большая подготовительная работа. Нужно было обеспечить правовую сторону нового дела, в первую очередь документы, гарантирующие возврат гражданам вложенных ими средств. Тогда инвестировали в «народный магазин» 20 жителей Войковского района Северного административного округа. Все сложилось не плохо. Эта работа была проведена Экономическим управлением Департамента потребительского рынка и услуг, специалистами отраслевого Управления САО и Сбербанка.

Так шаг за шагом столичная торговля переходила к рыночным отношениям с участием специалистов высшей квалификации и с целью получения конечного результата, чтобы московский розничный рынок ни в чем не уступал другим столицам мира.

УДК 37.032.5

Т. Б. Серебровская,

кандидат педагогических наук, доцент,
научный сотрудник Московской
академии предпринимательства
при Правительстве Москвы, доцент
кафедры иностранных языков
Университета «Синергия», член
межрегиональной тьюторской
ассоциации,
Москва, Россия

Е. В. Рудь,

проректор по кадрам и воспитательной
работе Московской академии
предпринимательства при
Правительстве Москвы, заслуженный
работник торговли Российской
Федерации, почетный работник
государственной службы города
Москвы,
Москва, Россия

Интеграция тьюторства и практико-ориентированных технологий обучения как условие эффективной работы образовательного учреждения высшей школы

Аннотация

Цель работы. Рассмотреть возможности применения тьюторских технологий и выявить взаимосвязь с практико-ориентированными методами обучения при подготовке будущих предпринимателей, представителей малого и среднего бизнеса.

Материалы и методы. Контент-анализ, наблюдение, теоретическое исследование роли тьютора на динамично развивающемся образовательном рынке.

Результат. Выявлена эффективность тьюторской позиции при индивидуализации образовательного процесса.

Заключение. Интеграция тьюторства и практико-ориентированного обучения необходимо как условие подготовки эффективных предпринимателей.

Ключевые слова: индивидуальный образовательный маршрут, предпринимательская активность, практико-ориентированное образование, тьютор, наставник, модернизация.

T. B. Serebrovskaya,

Candidate of pedagogical Sciences,
Associate Professor, researcher at the
Moscow Academy of entrepreneurship
under the Government of Moscow,
associate Professor of foreign languages
Department of the University "synergy",
a member of the interregional
Tutors Association,
Moscow, Russia

E. V. Rud,

Vice-rector for personnel and educational
work of the Moscow Academy of
entrepreneurship under the Government
of Moscow, honored worker
of trade of the Russian Federation,
honorary worker of the public
service of the city of Moscow,
Moscow, Russia

Integration of Tutoring and Practice-oriented Learning Technologies as a Condition of Effective Work of Educational Institutions of the Higher School

Abstract

Purpose of the work to examine the use of tutoring technology and to identify the relationship with practice-oriented teaching methods in preparing future entrepreneurs, representatives of small and medium-sized businesses.

Materials and methods. Content analysis, observation, theoretical investigation of the role of a tutor in a dynamic educational market.

Results. the effectiveness of the tutoring positions at the individualization of the educational process is shown .

Conclusion. Integration of tutoring and practice-based learning is required as a condition of training efficient entrepreneurs.

Keywords: individual educational route, entrepreneurial activity, practice-oriented education, tutor, mentor, modernization

Одним из направлений действия инновационной модели развития является развитие человеческого потенциала России. Это предполагает создание благоприятных условий для развития способностей каждого человека, улучшение условий жизни российских граждан и качества социальной среды.

Если со стороны молодежи будет осуществляться творческая и предпринимательская активность, будет развиваться и общество в целом, а это – гарантия благополучного будущего нашей страны. Улучшить положение молодежи как активных участников различных сфер профессиональной деятельности возможно только в результате системной, долговременной работы, которую общество и государство организуют и специально воплощают вместе с молодежью сегодняшнего дня по отношению к молодежи дня завтрашнего.

Несмотря на общее понимание необходимости изменений в организации профессиональной подготовки студентов в связи с ориентацией на качественно новые результаты образования, существующие подходы в условиях процесса обучения, строго ограниченного содержанием предмета, не всегда позволяют достичь практико-ориентированных, креативных целей образования.

Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы в течение всех лет работы целенаправленно корректировала свою деятельность в целях устойчивого качественного развития образовательного процесса.

Одним из приоритетов Академии всегда являлось изучение и предвидение изменяющихся экономических и социальных потребностей, создание инновационных условий обучения студентам и сотрудникам. Современная задача Академии – соединить качественные образование, воспитание, исследования и инновации для формирования у выпускников, востребованных прогрессивным бизнесом, профессионализма, способности к лидерству, творческой и высокой гражданской позиции.

Одна из характеристик современного эффективного вуза – разнообразие подходов к процессу обучения и индивидуальное отношение к студентам. Преимуществом индивидуализация учебного процесса в Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы являлось наличие достаточно большого числа преподавателей на одного студента по сравнению с государ-

ственными учебными заведениями, что позволяло качественно и эффективно взаимодействовать с каждым обучающимся в стенах Академии.

Реализация программы индивидуального образовательного маршрута студента предполагает постановку конкретных задач саморазвития его личности, формирования интереса студентов к процессу учебной деятельности, обеспечения эмоциональной вовлеченности в процесс взаимодействия со всеми субъектами профессионально-образовательной деятельности, а также различные меры, направленные на мониторинг результатов эффективности выбранного студентом индивидуального образовательного маршрута [2]. Все это соответствует принципам непрерывного образования, концепция которого является наиболее актуальной для образовательных систем во всем мире.

Ряд исследований, проведенных учеными в течение ряда лет, (Knowles.; Brockett & Niemstra; Merriam & Caffarella, Guglielmino & Guglielmino, Гиббонь), которые были направлены на изучение способности студентов достигать успешных результатов в образовании, выявили следующие характеристики тех выпускников, которые были отмечены работодателями как хорошо подготовленные к успешной работе.

1. *Независимость.* Ответственные люди, которые могут независимо проанализировать, планировать, выполнять и оценивать свою собственную деятельность.
2. *Самоуправление.* Самоориентированные специалисты, которые могут идентифицировать, что им нужно в течение рабочего процесса, чтобы ставить цели и решать проблемы, управлять своим временем и делать усилия для получения обратной связи о качестве своей работы.
3. *Стремление к новому и самообучению,* чрезвычайно прочная мотивация к познанию.
4. *Упорство в решении проблем.* Для того чтобы наилучшим образом достигать результатов, умеют использовать различные ресурсы, используют различные стратегии, чтобы преодолеть трудности, которые возникают в процессе работы.
5. *Способность к бесконфликтному партнерству.* Могут устанавливать необходимые взаимосвязи и решать социальные задачи.

Эти характеристики, на которых выстраиваются современные учебные стратегии высшего

образования, были заложены в теории «самоуправляемого социально-конструктивного образования» [1].

Как никогда актуальным становится решение данных вопросов на фоне требований, предъявляемых к результатам обученности студентов в ФГОС нового поколения, так как задача формирования индивидуальных образовательных маршрутов студентов является промежуточным этапом. Конечная цель – это освоение студентом избранного им маршрута [1].

Последовательная система обучения заменяется созданием института консультантов по академическим проблемам (тьюторов), осуществляющих помощь студентам в персональном формировании своего индивидуального образовательного плана.

При формировании своей индивидуальной образовательной траектории студент имеет право получить консультацию в вузе по выбору дисциплин (модулей, курсов) и их влиянию на будущий профиль подготовки (специализацию) [2].

Позиция студента должна быть обозначена его самостоятельностью, то есть готовностью без дополнительных указаний и помощи успешно ориентироваться в новых ситуациях и успешно решать новые профессиональные задачи.

Студенту в предлагаемой ситуации предстоит достаточно сложная задача: адекватно использовать возможности ресурса университетского образования, точно выбрать средства освоения собственной индивидуальной программы и, в конечном счете, решения задач по достижению цели овладения профессиональными компетенциями в сознательно избранной самим студентом сфере профессиональной деятельности. Составление индивидуального учебного плана требует сформированности у студента культуры выбора,

четкого представления своих образовательных потребностей и возможностей, осознания профессиональных интересов.

Решением всех вышеперечисленных вопросов в Академии занимались на постоянной и систематической основе. Прежде всего, руководством и профессорско-преподавательским составом были взяты на вооружение тьюторские технологии, изучены механизмы их действия и проанализированы возможности применения данных технологий в учебно-образовательном процессе.

Реализуя функции тьюторского сопровождения, тьютор представляет собой образ педагога, владеющего культурой инновационного мышления, вбирающего в себя знания педагогической инноватики, стремящегося к постоянному саморазвитию и самопознанию, умеющего прогнозировать и моделировать образовательный и воспитательный процесс, компетентного в сфере инновационного образования, способного генерировать педагогические инновации.

Специфика профессиональной сферы тьютора, работающего с образовательным запросом, позволяет реализовывать один из главных принципов ФГОС нового поколения – принцип индивидуализации. Создание индивидуальных образовательных траекторий, возможность выбора индивидуальной образовательной программы, создание избыточной образовательной среды, внедрение коллективных социальных образовательных проектов различных производственных структур – всё это свидетельствует о том, что тьюторство может быть востребовано не только при наличии образовательного заказа со стороны студента.

Важно, чтобы мы в своей деятельности, изучив опыт западноевропейских коллег, обратили внимание на исторические традиции наставни-

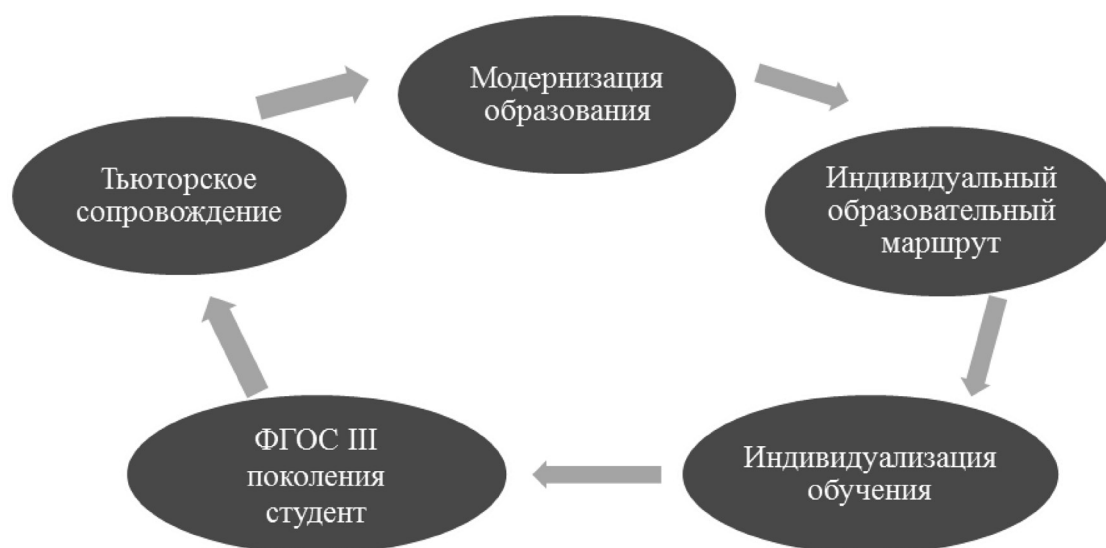


Рис. 1. Тьюторская деятельность в контексте модернизации образования

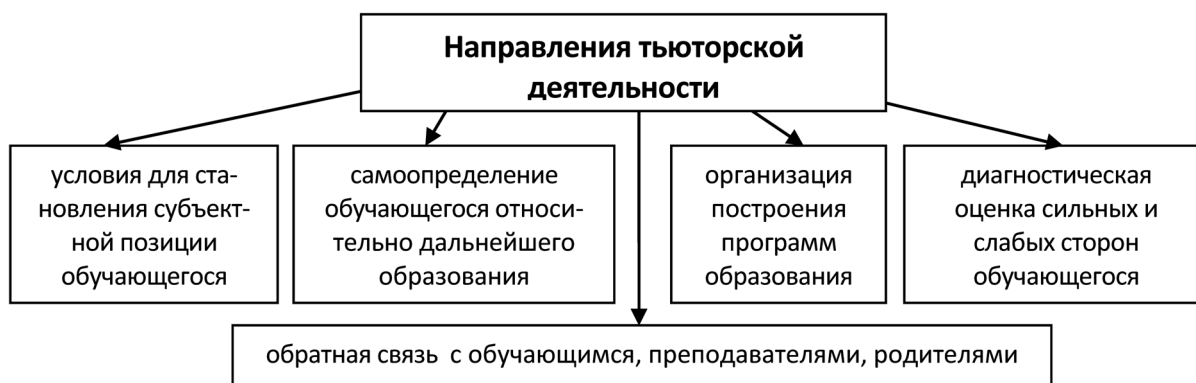


Рис. 2. Основные направления тьюторской деятельности

чества в России и, работая в контексте требований сегодняшнего дня, не упустили из вида основные задачи наставников в России всех времен – идеи патриотизма, семейных ценностей, трудолюбия, потому что образование предполагает не только профессиональное развитие, но и личностный рост.

В связи с поставленными задачами перед преподавателями-тьюторами Академии встала проблема насыщения ресурсной среды таким образом, чтобы достижение профессиональных и личных целей, удовлетворение от признания собственных профессиональных достижений находилось в гармонии и соответствии с морально-этическими нормами общества и личности.

Каждому преподавателю-тьютору необходимо было выстроить субъектную позицию, помочь студенту ориентироваться в образовательном пространстве, и понять свое место в данном пространстве. Если в области знания тьютор является экспертом, помогает в культурном освоении кодов знаний, выходит на модели конструирования знаний, то для личностного взаимодействия тьютор-наставник должен иметь, прежде всего, искренний интерес и уважение к каждому своему подопечному, его взглядам, ценностным ориентациям.

Отношения между студентами и преподавателями в Академии всегда характеризовались как отношения дружеские, деловые, партнерские.

Не случайно Академия три раза награждалась Дипломом «100 лучших вузов России» и «Лучший социально ориентированный вуз России».

Развитие индивидуализации, наставничества, тьюторской позиции является эффективным инструментом деятельности вуза в современных условиях в сфере подготовки предпринимателей, представителей различных ступеней управления для потребительского рынка и услуг.

Таким образом, система высшего образования играет важную роль для инновационной эконо-

мики, так как именно эта сфера формирует кадры для новой экономики. Успехи развития страны обеспечиваются интеграцией образования науки и бизнеса.

Литература

1. Заир-Бек Е. С. Стратегии самоуправляемого обучения в высшем образовании // Вестник Балтийской педагогической академии. СПб., 2010. 155 с.
2. Ковалева Т. М. О тьюторской деятельности в современном высшем образовании. // Сборник «Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Тьюторство в открытом образовательном пространстве высшей школы». М.: Изд-во «Прометей» МПГУ, 2008. 114 с.
3. Министерство образования и науки Российской Федерации. Официальный сайт. URL: <http://минобрнауки.рф>
4. Сereбровская Т. Б. Тьюторство в контексте модернизации высшей школы // Вестник Оренбургского государственного университета. 2011. № 5. С. 13–18.

References

1. Zair-Bek E. S. (2010). The strategy of self-regulated learning in higher education. In: Bulletin of the Baltic pedagogical Academy. 155 p.
2. Kovaleva T. M. (2008). On tutoring activities in the contemporary higher education. Collection "proceedings of all-Russian scientific-practical conference "Tutoring in open educational space of higher school". Moscow, Publishing house "Prometheus", Moscow state pedagogical University. 114 p.
3. The Ministry of education and science of the Russian Federation. Official site. URL: <http://минобрнауки.рф>
4. Serebrovskaya T. B. (2011). Tutoring in the context of modernization of higher education. *Bulletin of the Orenburg state University*, no 5, pp. 13–18.

УДК 331.1

А. Р. Алавердов,
доктор экономических наук,
профессор, зав. кафедрой управления
человеческими ресурсами, Московский
финансово-промышленный
университет «Синергия»,
Москва, Россия;
SPIN-код: 9148-6051
e-mail: AAlaverdov@synergy.ru

Проектный подход в обеспечении высокого уровня лояльности персонала

Аннотация

Цель работы. Предметной областью статьи является управление лояльностью персонала современной организации как одного из трех важнейших критериев, определяющих качество ее человеческого капитала.

Материалы и методы. Аргументируется целесообразность решения данной задачи с использованием проектного подхода, предполагающего необходимость разработки и реализации специальной целевой корпоративной программы.

Результат. Определяется структура такой программы, сопоставляются возможные стратегические подходы к ее разработке, уточняется технологическая последовательность процесса разработки и внедрения с применением сетевых моделей.

Заключение. В заключении статьи указаны рекомендации и ограничения, соблюдение которых позволяет наиболее полно использовать все преимущества рассматриваемой формы планирования.

Ключевые слова: лояльность персонала, кадровая безопасность, корпоративная программа повышения лояльности персонала, проектный подход, сетевой график, человеческий капитал.

A. R. Alaverdov,
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of human
resource management, Moscow financial-
industrial University «Synergy»,
Moscow, Russia;
SPIN-code: 9148-6051
e-mail: AAlaverdov@synergy.ru

The Project Approach to Provide a High Level of Staff Loyalty

Abstract

Purpose of the work. Subject area of the article is managing the loyalty of the staff of the modern organization as one of the three most important criteria that determine the quality of its human capital.

Materials and methods. The article discusses the feasibility of solving this problem using the project approach, the need for the development and implementation of special purpose corporate programs.

Results. The article defines the structure of such a program are mapped to the possible strategic approaches to the development, specified sequence of technological process of development and implementation with the use of network models.

Conclusion. In conclusion, the article stated guidelines and limitations, compliance with which can make full use of all the advantages of the considered forms of planning.

Keywords: personnel loyalty, personnel security, corporate program to increase the loyalty of staff, project approach, network, human capital.

Введение

Целью статьи является обоснование актуальности наличия у любой организации крупного и среднего бизнеса целевой корпоративной программы повышения лояльности персонала, а также определение методики ее разработки и внедрения. Под **лояльностью** понимается отношение сотрудника к работодателю, основанное на полном доверии и уважении к нему, а также на

искренней приверженности корпоративным целям, ценностям и традициям. Только в этом случае можно рассчитывать, что работник не только сам будет строго соблюдать все установленные работодателем требования, но и по мере возможности не допустит их нарушения коллегами по работе. Актуальность постоянного внимания администрации к проблеме лояльности персонала определяется ее непосредственным влиянием на

конкурентоспособность любой современной организации, стратегия и тактика управления которой рассматривалось многими отечественными исследователями, например доктором экономических наук, профессором Ю. Б. Рубиным [6, 7]. Естественно, что рыночные позиции хозяйствующего субъекта зависят от множества факторов, формирующихся по всем направлениям его уставной деятельности. Большинство из них связано с коммерческим и финансовым направлениями, однако несколько факторов обеспечивается и за счет эффективной кадровой работы. В частности, в рамках кадрового направления формируются, а в дальнейшем поддерживаются и улучшаются такие факторы, как:

- общее качество человеческого капитала организации;
- эффективность управления персоналом;
- имидж организации работодателя на рынке труда.

Качество человеческого капитала оценивается по трем главным критериям, одним из которых, наряду с компетентностью и ответственностью работников, выступает лояльность персонала. Стремление работодателя к обеспечению высокой лояльности персонала вполне оправдано, поскольку обеспечивает ему очевидные конку-

рентные преимущества, в схематичном виде представленные на рисунке 1 и далее рассмотренные более подробно.

Во-первых, таким преимуществом является возможность обеспечения высокой деловой репутации организации в глазах клиентов. Оно определяется строгим соблюдением договорных сроков окончания работ и высоким качеством выпускаемой продукции. Это является не только результатом эффективного производственного менеджмента или наличия системы глобального контроля качества, но и заслугой лояльного интересам организации персонала, строго соблюдающего требования производственной (договорные сроки) и технологической (качество продукции или услуг) дисциплины.

Во-вторых, в современных условиях степень конкурентоспособности организации чаще всего прямо зависит от степени инновационности ее бизнеса. Основная часть внедряемых инноваций осуществляется, естественно, по инициативе и силами самого работодателя (так называемые запланированные инновации). Однако наличие высоколояльного персонала существенно усиливает инновационный вектор развития организации, поскольку подлинно лояльный сотрудник всегда нацелен на инициативные инновации,



Рис. 1. Механизм влияния лояльности персонала на конкурентные позиции организации работодателя

повышающие эффективность как его собственной трудовой деятельности, так и деятельности работодателя в целом.

В-третьих, улучшение конкурентных позиций организации обеспечивается за счет эффективного использования всех потребляемых ею ресурсов: лояльный интересам работодателя сотрудник никогда не допустит их необоснованного перерасхода. Данное преимущество особенно актуально в современных условиях, при которых постоянное удорожание сырьевых и энергетических ресурсов стало непреодолимой тенденцией.

В-четвертых, особенно важным с позиции изучаемой дисциплины конкурентным преимуществом выступает высокий уровень информационной и имущественной безопасности организации, поскольку даже просто лояльный сотрудник никогда не нанесет ей ущерба, а высоколояльный не допустит подобных угроз и со стороны коллег по работе.

В-пятых, повышение конкурентоспособности организации обеспечивается за счет постоянного улучшения качественных параметров ее человеческого капитала, поскольку лояльный сотрудник, как уже ранее отмечалось, всегда нацелен на повышение собственной профессиональной квалификации, в том числе в режиме самообразования.

В-шестых, на конкурентоспособность организации оказывает влияние позитивный психологический климат в ее коллективе, который обеспечивается за счет того, что лояльный сотрудник никогда не станет инициатором производственного, трудового или межличностного конфликта.

В-седьмых, в период внешнего или внутреннего кризиса возможность хотя бы сохранить ранее достигнутые конкурентные позиции во многом зависит от эффективности управления персоналом организации. При этом одной из стратегических целей антикризисного HR-менеджмента выступает сохранение лучшей части трудового коллектива, прежде всего кадровой элиты. Если она является элитой в силу не только высокой квалификации, но и такой же лояльности, данную задачу можно считать успешно решенной, поскольку лояльный сотрудник никогда не уволится в трудное для работодателя время в силу присущего ему чувства верности и сопричастности.

Основная часть

Итак, как было доказано во введении, наличие в штате преимущественно лояльных сотрудников обеспечивает конкретному работодателю серьезные конкурентные преимущества. Однако далеко не все российские организации могут похвастаться таким положением дел. Более вероятно иная ситуация, при которой лояльные

сотрудники будут находиться в меньшинстве. Причиной этого чаще всего выступает отсутствие у топ-менеджмента организации понимания того факта, что успешное решение данной проблемы возможно только на системной основе. Отечественный и зарубежный опыт совершенствования управления показывает, что наилучшие результаты обеспечивает использование **проектного (или программно-целевого) подхода**. Он предполагает необходимость разработки не дистанцированных друг от друга по содержанию и времени реализации мероприятий, а целостной корпоративной целевой программы обеспечения высокого уровня лояльности персонала (далее – Программы). Очевидным преимуществом такого подхода является возможность:

- «заточить» все реализуемые мероприятия под требования и концептуальные принципы, заложенные в предварительно разработанную или актуализированную стратегию по актуализируемому направлению деятельности;
- исключить возможность противоречий в содержании мероприятий, неизбежных в случае их внедрения в автономном режиме;
- скоординировать все намеченные мероприятия по времени их внедрения;
- сформировать единый блок ресурсного обеспечения внедряемых инноваций.

При реализации проектного подхода для актуализации кадрового направления деятельности следует учитывать **специфические особенности**, отличающие его от других направлений уставной деятельности организации.

Во-первых, попытка одномоментного преобразования любой подсистемы HR-менеджмента из исторически сложившегося состояния в желаемое возможна лишь при условии полной остановки процесса основной деятельности на весь период реорганизации (что и делается, например, на промышленном предприятии при комплексной модернизации производства). Естественно, что ни одна организация не может позволить себе добровольного, пусть и краткосрочного ухода с рынка. Поэтому методология рассматриваемого процесса не допускает радикальных одномоментных изменений ключевых элементов системы, способных нарушить процесс основной деятельности хозяйствующего субъекта. Это вынуждает разработчиков использовать различные промежуточные варианты.

Во-вторых, задачу разработчиков дополнительно усложняет необходимость учета исторически сформировавшихся личностных отношений между сотрудниками в рамках реорганизуемой системы, например дружеских связей, в отдельных случаях родственных или иных неформальных отношений. С теоретической точки зрения

они не только могут, но в принципе и должны полностью игнорироваться на всех стадиях разработки тех или иных управленческих процедур. На практике же попытка абстрагироваться от личностных отношений в лучшем случае отодвигает сроки завершения процесса актуализации системы, в худшем – просто сорвет его.

В-третьих, администрации и разработчикам любых HR-инноваций необходимо постоянно учитывать и такой субъективный фактор, как специфическая трудовая ментальность россиян. Многовековой опыт их общения с самыми разными типами работодателей (от владельцев первых мануфактур эпохи Петра Великого до собственников современных российских компаний) заставляет наемных работников с большим подозрением относиться к любым изменениям в системе управления персоналом. Большинство из россиян на подсознательном уровне ожидают от работодателя не улучшения, а ухудшения социально-экономических и других условий труда, в результате чего подсознательно готовы к неформальному сопротивлению любым инновациям.

С учетом сформулированных выше условий и ограничений, при организации процесса разработки и внедрения Программы должны соблюдаться следующие **методические требования**:

- процесс должен осуществляться в максимально «щадящем» режиме – на базе последовательных, тщательно выверенных изменений локального характера, не нарушающих штатный режим функционирования организации;
- в процессе планирования намечаемых изменений необходимо учитывать не только их объективную целесообразность, но и реальную внедряемость, т. е. возможность практической реализации в присущей конкретной организации социально-психологической среде;
- подготовка коллектива для работы в новых условиях должна начинаться с основных пользователей системы в лице сотрудников служб персонала, безопасности и руководителей среднего звена;
- до начала каких-либо практических мероприятий по внедрению Программы в трудовом коллективе должна быть проведена разъяснительная (по факту – идеологическая) работа, направленная, на всех сотрудников организации, но, прежде всего, на наиболее ценную их часть в лице руководителей и ведущих специалистов;
- к прямому или косвенному участию в процессе разработки и внедрения Программы целесообразно привлекать максимальное число руководителей и ведущих специалистов организации, постоянно подчеркивая

важность коллегиального обсуждения (но отнюдь не решения) ключевых вопросов управления лояльностью персонала;

- непосредственно процесс разработки и внедрения Программы должен осуществляться в несколько технологически последовательных этапов.

Типовая **структура программы** отражена на рисунке 2.

Технологическая последовательность процесса разработки и внедрения Программы предполагает несколько этапов:

Предпроектный этап предполагает выбор топ-менеджментом организации двух стратегических подходов, во-первых, к самому обеспечению лояльности персонала и, во-вторых, к организации процесса разработки или актуализации соответствующей корпоративной целевой программы.

Проектный этап предполагает разработку (по некоторым элементам – актуализацию):

- корпоративной целевой программы обеспечения высокой лояльности персонала;
- структуры и некоторых элементов блока ее обеспечения;
- прикладных технологий управления лояльностью персонала.

Этап подготовки к внедрению предполагает проведение обучения всех сотрудников, непосредственно задействованных реализации Программы, и разъяснительной работы в трудовом коллективе организации.

Этап внедрения и опытной эксплуатации предполагает реализацию специального периода, в течение которого будет осуществляться мониторинг эффективности внедренной Программы, при необходимости – ее оперативная корректировка.

Постпроектный этап предполагает диагностику результатов опытной апробации Программы, внесение в нее окончательных коррективов и перевод ее в режим постоянной эксплуатации с регулярным последующим мониторингом ее текущей эффективности.

Важным аспектом решения рассматриваемой в статье проблемы является правильный выбор **стратегического подхода** к организации процесса разработки и внедрения Программы. Эти подходы связаны с определением ее непосредственных разработчиков, обеспечивающих также и ее практическое внедрение. Существует три варианта реализации такого подхода, каждый из которых имеет свои достоинства и недостатки.

Первый вариант предполагает **разработку** эксклюзивной корпоративной Программы **силами собственных специалистов**. Его **основным преимуществом** является возможность максимально полного учета специфических осо-



Рис. 2. Структура корпоративной целевой программы обеспечения высокой лояльности персонала

бенностей функционирования конкретной организации и ее персонала. Другими факторами, позитивно влияющими на результаты реорганизации по данному варианту, выступают:

- большее доверие к качеству результатов разработок собственных специалистов со стороны руководства, поскольку приглашенный со стороны консультант отвечает за конечную эффективность своей работы исключительно гонораром, в то время как штатный специалист рискует собственным рабочим местом;
- отсутствие потенциальной опасности утечки конфиденциальной информации, в том числе не имеющей прямого отношения к кадровому направлению деятельности организации, доступ к которой получают приглашенные консультанты.

С другой стороны, **основным недостатком** данного варианта является прямая зависимость конечной эффективности осуществляемых инноваций от компетентности собственных специали-

стов конкретной организации. Для эффективно-го выполнения рассматриваемых далее функций недостаточно наличия базовых теоретических знаний и опыта практической деятельности в области управления персоналом. Разработчикам любых эксклюзивных систем управления необходимы также:

- дополнительные профессиональные компетенции в области методологии разработки и внедрения систем управления;
- профессионально важные личностные качества, прежде всего креативность мышления, т. е. способность генерировать инновации.

Естественно, что специалисты подобного уровня на рынке труда являются большим дефицитом и лишь немногие крупные корпорации могут позволить себе их содержание в качестве штатных сотрудников. Кроме того, собственные специалисты организации объективно не располагают столь широким профессиональным кругозором, как профессиональные консультанты, знакомые

с наилучшими отечественными и зарубежными практиками работы по актуализируемому направлению.

В силу рассмотренных недостатков рассматриваемый вариант недоступен большинству отечественных работодателей, за исключением компаний, представляющих крупный бизнес.

Второй вариант предполагает **использование услуг сторонних экспертов** в режиме прямого консалтинга. Сегодня профессиональное консультирование является очень востребованной на рынке интеллектуальной услугой. Общая методология и прикладные технологии управленческого консалтинга изучались в работах многих зарубежных и отечественных авторов, например Марвина Бауэра [2], Мэла Зильбермана [5], Г. Васильева и Е. Деевой [3].

За рубежом именно этот вариант чаще всего выбирают высокорентабельные предприятия малого и среднего бизнеса, не располагающие собственными разработчиками, но готовые оплатить Программу, изначально спроектированную именно под их потребности. Основным **преимуществом** такого варианта является возможность использования:

- специальных профессиональных компетенций и творческого потенциала профессиональных консультантов;
- опыта, наработанного ими в процессе обслуживания других заказчиков (следовательно, и результатов обобщенных данных об особенностях практического внедрения систем управления лояльностью персонала в различных типах организаций).

В свою очередь, основным **недостатком** данного варианта является возможные сложности при выборе конкретного подрядчика. В отечественных условиях это особенно актуально из-за ограниченного присутствия на рынке консалтинговых структур, имидж и многолетний опыт работы которых является лучшей гарантией качества их услуг. Зато велика вероятность получения от подрядчика, в качестве результата оплаченной работы, комплекта мало функциональных материалов, содержащих комбинацию теоретических рассуждений и нереализуемых на практике управленческих процедур. Для профилактики подобного риска организация, выбравшая рассматриваемый вариант, должна соблюдать следующие правила, более детально описанные, в частности, в одном из учебников автора [1, гл. 2, п. 2.3, с. 106–109]:

- необходимым приложением к договору на оказание консалтинговых услуг выступает «Техническое задание», в котором четко формулируются конкретные задачи, поставленные перед разработчиком;
- в качестве самостоятельного этапа работы выступает обязательное участие разра-

ботчика в процессе внедрения и опытной апробации Программы;

- вторым необходимым приложением к договору выступает календарный план-график, отражающий скоординированные действия сторон с момента передачи разработчику утвержденного задания на проектирование до сдачи Программы в постоянную эксплуатацию;
- в договоре фиксируется механизм поэтапной оплаты работы, предполагающий перечисление основной части (не менее 60%) договорной суммы лишь после перевода Программы в режим постоянной эксплуатации.

Данный вариант **целесообразно использовать** довольно успешным в финансовом плане отечественным организациям, представляющим малый и средний бизнес.

Третий вариант предполагает **использование уже имеющихся разработок**. В этом случае заимствуется действующая в сторонней однопрофильной организации корпоративная программа обеспечения лояльности персонала, которая в дальнейшем адаптируется к специфическим условиям деятельности, потребностям и возможностям конкретного работодателя. Подобный вариант не требует столь высокой квалификации специалистов, ответственных за процесс актуализации, а также имеет и другие **объективные преимущества**:

- за счет отсутствия необходимости разработку эксклюзивной внутренней нормативно-методической базы, а также сокращения до минимума периода опытной апробации системы существенно уменьшаются сроки внедрения Программы;
- в процессе актуализации используются прикладные управленческие процедуры и механизмы, уже доказавшие свою практическую эффективность (при внедрении же оригинальных разработок всегда действует фактор неопределенности);
- при ответственном отношении к поставленным задачам со стороны сотрудников, собирающих исходную информацию, ими будет использоваться опыт не одной, а нескольких сторонних организаций, что также повышает конечную эффективность полученных результатов.

Вместе с тем использование стороннего опыта создает **определенные сложности** организационного и методического характера. Первым этапом адаптации любой системы управления выступает проведение сравнительного анализа внешних и внутренних условий функционирования внедряющей организации и непосредственного разработчика. Часто уже на этой стадии выявляется абсо-

лютная бесперспективность дальнейшей работы из-за принципиальных различий в составе или условиях работы персонала. Оптимальным решением выступает использование опыта организаций – аналогов (специализация, региональное положение, численность персонала, организационная структура управления и т. п.).

Непосредственно же **адаптация может осуществляться в двух возможных форматах**. Сразу отметим, что современные организации не склонны к безвозмездной передаче опыта в сфере управления своей деятельностью. Соответствующие разработки в условиях рыночной среды рассматриваются как «ноу-хау», т. е. объект интеллектуальной собственности, с проблемой защиты которой можно познакомиться, в частности, в книге А. Енина, И. Ковалевица и В. Руденкова [4].

Поэтому в первом, традиционном для отечественных условий, случае, адаптация чужих разработок производится без согласия авторов. Фактически используется их несанкционированное заимствование методами бизнес-разведки, т. е. копии соответствующих регламентов приобретаются у нелояльных сотрудников организации, разработавшей и внедрившей ранее аналогичную Программу. При этом незаконно получившая соответствующие материалы организация может рассчитывать лишь на собственный опыт работы по адаптации чужих разработок. Кроме того, она вынуждена хотя бы частично видоизменять соответствующие регламенты, чтобы избежать обвинений в нарушении авторских прав на данный объект интеллектуальной собственности.

Во втором случае использование стороннего опыта осуществляется с согласия соответствующего разработчика, что накладывает на пользователя определенные финансовые или иные обязательства. Такой путь является более целесообразным, исходя из следующих факторов:

- облегченный в сравнении с первым вариантом доступ к так называемой «сопутствующей» управленческой информации, обычно не отражаемой в каких-либо регламентах или базах данных;
- возможность доступа к информации о проблемах первоначального внедрения, получить которую можно лишь путем привлечения непосредственных разработчиков в качестве консультантов (в противном случае неизбежно придется действовать методом «проб и ошибок»);
- возможность привлечения разработчиков к обучению сотрудников внедряющей организации, либо, что еще более эффективно, организация их стажировки в организации – разработчике.

Рассматриваемый **вариант целесообразен для большинства отечественных работодателей**, не имеющих ни специалистов, способных разработать эксклюзивную Программу, ни достаточных финансовых возможностей для приглашения профессиональных консультантов.

Заключительным шагом является **планирование** процесса разработки и внедрения программы, которое осуществляется с учетом следующих **методических требований**:

- определение в рамках указанной Программы не только полного перечня намеченных мероприятий и конкретных сроков их осуществления, но и состава их непосредственных участников с распределением между ними соответствующих задач, полномочий, а также механизма взаимодействия;
- возложение на руководителя службы персонала общей ответственности за результаты процесса, передача ему функций главного координатора рассматриваемого процесса с соответствующими правами в части взаимодействия с другими руководителями и службами;
- определение необходимого ресурсного обеспечения, а также сроков выделения соответствующих ресурсов.

Наиболее рациональной формой планирования является **календарный план**, имеющий форму сетевого графика. Рекомендуемая форма планирования позволяет сочетать возможности традиционных плановых документов с формализованным закреплением механизма взаимодействия разработчиков в течение всего протекания процесса. Это позволяет обеспечивать оперативный контроль над сроками завершения и результатами соответствующих этапов со стороны не только руководителей организации, но и самих разработчиков, объективно заинтересованных в своевременном начале работы по своему участку (элементу, подсистеме). На рисунке 3 приведена типовая форма сетевого графика по разработке и внедрению Программы.

Необходимым элементом сетевого графика является прикладываемая к нему таблица 1, расшифровывающая соответствующие позиции в части содержания, сроков и участников запланированных им мероприятий. Естественно, что она не отражает реальных сроков начала-окончания соответствующих работ, продолжительность которых полностью зависит от специфики конкретной организации. В отдельных случаях может варьироваться и состав непосредственных участников разработки Программы (так под «группой разработчиков» может пониматься и сама служба персонала).

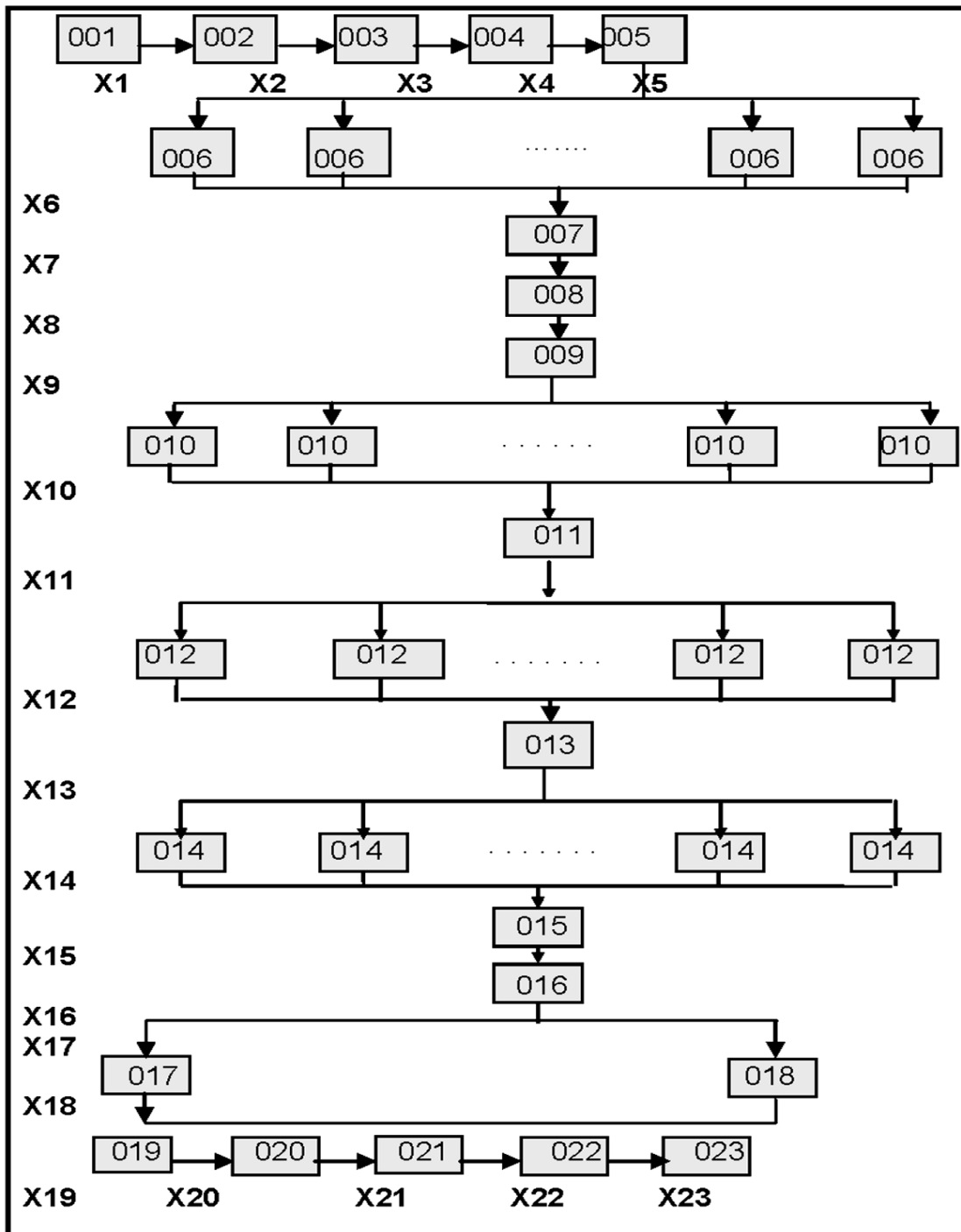


Рис. 3. Типовая форма сетевого графика разработки Программы

Таблица 1

Приложение к сетевому графику разработки Программы

№ пп	Наименование работ и мероприятий по разработке и внедрению Программы	Ответственный исполнитель	Содержание событий	Код событий		Продолжительность (дней)
				i	j	
1	2	3	4	5	6	7
1	Решение о необходимости разработки Программы	президент	решение	-	001	-

1	2	3	4	5	6	7
2	Согласование с собственниками организации проекта концепции Программы	президент	согласование	001	002	X1
3	Разрешение на разработку проекта Программы	собственники организации	разрешение	002	003	X2
4	Приказ о разработке проекта Программы	президент	передача приказа	003	004	X3
5	Подготовка задания на разработку проекта Программы	вице-президент по персоналу вице-президент по безопасности	передача задания	004	005	X4
6	Разработка проекта Программы и передача на согласование заинтересованным инстанциям	руководитель группы разработчиков	передача проекта Программы	005	006	X5
7	Согласование проекта Программы и передача на утверждение	руководители высшего и среднего звена	передача согласованного проекта	006	007	X6
8	Утверждение Программы	президент	передача Программы	007	008	X7
9	Формирование задания на разработку обеспечения Программы	вице-президент по персоналу вице-президент по безопасности	передача задания	008	009	X8
10	Определение общего перечня работ и потребностей в исходных данных, подготовка и передача соответствующих заявок	руководитель группы разработчиков	передача заявок на исходную информацию	009	010	X9
11	Сбор и передача заказанной информации	все подразделения	передача информации	010	011	X10
12	Окончательное определение общей номенклатуры внутренних регламентов, разработка и передача на согласование их концептуальных положений	руководитель группы разработчиков	передача на согласование	011	012	X11
13	Согласование и возврат разработчикам	согласующие инстанции и специалисты	возврат согласованных материалов	012	013	X12
14	Разработка проектов регламентов, передача на согласование	руководитель группы разработчиков	передача на согласование	013	014	X13
15	Согласование и возврат разработчикам	согласующие инстанции и специалисты	возврат согласованных материалов	014	015	X14
16	Корректировка по результатам согласования, передача на утверждение	руководитель группы разработчиков	передача на утверждение	015	016	X15
17	Утверждение документов, определение порядка опытной апробации Программы	президент	передача к исполнению	016	017	X16
18	Выдача задания на разработку сметы затрат на внедрение Программы	вице-президент по персоналу вице-президент по безопасности	передача задания	017	018	X17
19	Подготовка проектов необходимых распоряжений и иных сопутствующих документов	руководитель группы разработчиков	передача на утверждение	018	019	X18
20	Подготовка и передача на утверждение проекта сметы затрат на внедрение Программы	главный бухгалтер	передача на утверждение	019	020	X19
21	Приказ о начале опытной апробации Программы	президент	передача к исполнению	020	021	X20

1	2	3	4	5	6	7
22	Организация опытной апробации Программы, текущий контроль, сбор и обобщение результатов	служба персонала	передача обобщенных результатов	021	022	X21
23	Корректировка Программы по результатам опытной эксплуатации, подготовка документов для перевода ее в постоянный режим	группа разработчиков	передача на утверждение	022	023	X22
24	Приказ о переводе Программы в режим постоянной эксплуатации, утверждение скорректированных документов	президент	передача на исполнение службе персонала	023	024	X23

Для наиболее полного использования всех преимуществ рассматриваемой формы планирования при разработке сетевого графика соблюдаются следующие **рекомендации и ограничения**:

- при определении сроков выполнения промежуточных этапов учитывается время, необходимое для согласования и корректировки их результатов;
- по каждому из составляющих этапов предусматривается 10–15% временной резерв на случай выявления непредвиденных затруднений;
- первый вариант сетевого графика должен быть согласован всеми задействованными в нем участниками;
- окончательный вариант сетевого графика подлежит утверждению первым руководителем организации, что обеспечивает графику характер нормативного планового документа;
- в процессе реорганизации системы в график может вноситься ограниченное число необходимых изменений (исходя из имеющегося опыта использования сетевых моделей – не более 2–3 раз, в противном случае требуется комплексная переработка документа в целом).

Литература

1. Алавердов А. Управление человеческими ресурсами организации: учебник. 2-е издание, переработанное и дополненное. М.: Университет «Синергия», 2012. 656 с. (Университетская серия).

2. Бауэр М. Стратегия, лидерство, создание управленческого консалтинга / пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2016. 278 с.
3. Васильев Г. А., Деева Е. М. Управленческое консультирование. М.: Юнити-Дана, 2012. 256 с.
4. Енин А., Ковалевич И., Руденков В. Интеллектуальные секреты и безопасность бизнеса: практическое пособие. М.: ФУАинформ, 2007. 224 с.
5. Зильберман М. Консалтинг: методы и технологии / пер. с англ. СПб.: Питер, 2007. 432 с.
6. Рубин Ю. Стратегии конкурентных действий// Современная конкуренция. 2014. № 4 (46). С. 101–143.
7. Рубин Ю. Менеджмент конкурентных действий// Современная конкуренция. 2014. № 5 (47). С. 77–116.

References

1. Alaverdov A. (2012) A human resource Management organization: textbook, 656 p. (University series).
2. Bauer M. (2016) Strategy, leadership, creation of management consulting. Trans. from English.
3. Vasilev G. A., Deeva E. M. (2012) Management consulting.
4. Yenin A., Kovalevich I., Rudenko V. (2007) Intelligent secrets and business security: a practical guide.
5. Zilberman M. (2007) Consulting: methods and techniques. Trans. from English, 432 p.
6. Rubin J. (2014) The Strategy of competitive action. *Modern competition*, no. 4 (46), pp. 101–143.
7. Rubin J. (2014) The Management of competitive actions. *Modern competition*, no. 5 (47), pp. 77–116.

УДК 338.4

Н. Ю. Сурова,

кандидат экономических наук, доцент,
директор Института управления
и социально-экономического
проектирования, Российский
экономический университет
имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия;
e-mail: lordshi@yandex.ru

Н. И. Зверева,

директор Фонда региональных
социальных программ «Наше будущее»,
Москва, Россия;
e-mail: zab_ss@nb-fund.ru

Проектирование управления интеграционными процессами в образовании для создания класса социальных предпринимателей как стратегические ориентиры развития экономики России

Аннотация

Цель работы. В статье описано современное состояние и новый вектор для социального проектирования развития, в частности в сторону увеличения доли негосударственного сектора в социальной сфере.

Материалы и методы. Проводится анализ состояния законодательного и нормативного обеспечения развития социального предпринимательства, приводятся данные о государственной и негосударственной поддержке социального предпринимательства в России.

Результат. В статье представлены результаты исследования рынка образовательных программы и стандартов подготовки социальных предпринимателей, описан и рекомендован для прототипирования инновационный опыт ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» как первого российского высшего учебного заведения, запустившего уникальный пилотный проект подготовки социальных предпринимателей как лидеров социальных изменений в России.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для управления интеграционными процессами в образовании для создания класса социальных предпринимателей.

Ключевые слова: социальное проектирование, негосударственный сектор в социальной сфере, социальное предпринимательство, малое и среднее предпринимательство, законодательно-нормативного обеспечение социального предпринимательства, методологическое обеспечение, образовательные программы и стандарты подготовки социальных предпринимателей, государственные программы поддержки социального предпринимательства.

N. Yu. Surova,

Professor, Director of the "Institute of
social engineering", Plekhanov Russian
University of Economics,
Moscow, Russia;
e-mail: lordshi@yandex.ru

N. I. Zvereva,

the Director of the regional Fund social
programs "Our future",
Moscow, Russia;
e-mail: zab_ss@nb-fund.ru

Trends Research in the Development of Private Sector in a Social Sphere and Social Entrepreneurs Class Formation as a Basis of Social Planning Processes for Effective Regional Development in Russia

Abstract

Purpose of work. The article describes the current state and a new vector for social engineering development, in particular, towards increasing the share of private sector, in the social sphere.

Materials and methods. The author analyzes the state of the legislative and regulatory support of social entrepreneurship, provides data on state and private support for social entrepreneurship in Russia, results of the market research of educational programs and training standards of social entrepreneurs

Results. *The author described and recommended for prototyping innovative experience «Plekhanov Russian University of Economics», as the first Russian institution of higher education, running the Fund, with the support of regional social programs «Our Future Fund» an unique pilot project for the implementation of undergraduate and graduate programs for the preparation of social entrepreneurs as the leaders of the social changes in Russia.*

Conclusion. *The results of the study can be used to control the integration processes in education to create a class of social entrepreneurs.*

Keywords: *social engineering, non-governmental sector in the social sphere, social entrepreneurship, SME, legislative and normative support of social entrepreneurship, methodological support, educational programs and training standards of social entrepreneurs, government programs to support social entrepreneurship.*

В современных сложных экономических условиях в России и с учетом требований максимального использования имеющихся возможностей и ресурсов особую роль имеет направление реформ, связанных с повышением использования потенциала и энергии молодежи как интеллектуального и создающего кадрового ресурса России для создания и прототипирования модели будущего страны.

В этом случае роль институциональной базы и организационного ядра должны выполнять именно современные университеты (в синергии с профильными органами власти, бизнес-сообществом и некоммерческими организациями) как системообразующие, а для малых городов зачастую и градообразующие комплексы.

В настоящий момент современная административная реформа и реформа образовательной системы, проводимые в России, принуждают учебные заведения использовать механизмы внебюджетного привлечения финансовых ресурсов и выстраивать эффективное взаимодействие с местным сообществом, интегрируя органы местного самоуправления, бизнес-среду, общественные организации и гражданское общество. В данной схеме именно образовательным комплексам может отводиться роль объединяющего и консолидирующего начала – организационного ядра, т. к. помимо инфраструктурных и организационных ресурсов региональные университеты обладают воспроизводственным и интеллектуальным потенциалом, поскольку, как правило, объединяют интеллектуальную элиту местного сообщества и зачастую реализуют программы непрерывного образования.

Привлечение финансово-производственных ресурсов и трансформация современных университетов (особенно в регионах) в открытые системы по отношению к местному сообществу может значительно ускорить процесс становления вузов как институциональной базы развития гражданского общества и молодёжного сообщества на локальном уровне, поэтому для эффективного развития социально-экономической системы Российской Федерации необходимо осуществить разработку и внедрение механизмов инфраструктурного социального проектирования.

Социальное проектирование в образовании при этом понимается нами как процесс форми-

рования и поддержки реализации стратегий и программ качественного развития социально-экономической системы субъектов (и страны в целом) с позиции использования механизмов государственно-частного партнёрства (ГЧП) в образовании, формирования совместных с другими вузами, работодателями совместных образовательных программ, создание открытых социальных инфраструктур развития территорий.

Для нашей страны развитие социально-го предпринимательства действительно обеспечивает:

- оптимизацию бюджета путем передачи части государственных функций частным поставщикам;
- создание новых рабочих мест, увеличение налогооблагаемой базы,
- продолжение эффективной социальной политики государства и повышение качества жизни граждан страны.

На начало 2016 года социальное предпринимательство в России находится на начальном этапе развития относительно стран – лидеров в данной области нормативного и стратегического, а также методологического обеспечения (относительно образовательных программы и стандартов подготовки социальных предпринимателей), так и в практическом плане – государственных программ поддержки социального предпринимательства.

При этом российская практика социального предпринимательства претерпела качественные изменения за последние несколько лет: выросло число организаций, ведущих деятельность в социальной сфере экономики России, отмечается положительная динамика в развитии нормативного и законодательного поля, инфраструктуры, общественных институтов, отвечающих за обеспечение социальных гарантий населению. Поддерживаемое государством и частными структурами социальное предпринимательство сейчас является одним из наиболее успешных и конкурентоспособных направлений борьбы с нищетой и безработицей в обществе. Социальные предприниматели содействуют предоставлению образовательных услуг группам граждан и их детям, имеющим ограниченный доступ к образовательным услугам, создают рабочие места в

различных отраслях. Социальные предприниматели открывают возможности трудоустройства для сирот, инвалидов, пожилых людей, женщин с детьми, молодежи и маргинализированных групп населения.

При этом за последние годы динамика развития малого и среднего предпринимательства показывает, что активно зарождающееся в Российской Федерации социальное предпринимательство сталкивается с рядом проблем, среди которых отсутствует законодательно закрепленный статус социального предпринимательства и полного нормативно-правового обеспечения, а также острый дефицит финансовых ресурсов. В Российской Федерации назрел вопрос законодательного урегулирования деятельности социальных предпринимателей с целью обеспечения их необходимой государственной и частной поддержкой.

Пока основным документом, определяющим подход государства к социальному предпринимательству, является ежегодно переиздаваемый приказ Минэкономразвития России «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации».

В настоящее время приказ Минэкономразвития России является единственным официальным российским документом, в котором дано определение понятия социального предпринимательства.

Поэтому на настоящий момент в Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации находится на рассмотрении законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон» «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», внесенный депутатами Р. М. Марданшиным, М. Б. Терентьевым и др. (Законопроект № 843126-6), формирующий основы государственной поддержки социального предпринимательства, а также обеспечивающий установление правового обеспечения и законодательного урегулирования деятельности социальных предпринимателей.

Законопроект нормативно вводит в российское законодательство определение социального предпринимательства, официально закрепляющее статус социальных предпринимателей, что дает им право на получение государственной поддержки. В процессе данной законотворческой деятельности первичную роль сыграли инициативы Фонда региональных социальных программ «Наше будущее», определяющие «социальное предпринимательство как новаторскую предпринимательскую деятельность, направленную на решение или смягчение социальных

проблем», что фиксирует три ключевых свойства этого вида бизнеса: инновационность, предпринимательский подход, социальная направленность при соблюдении критерия тиражируемости бизнес-модели [3, с. 24].

В рамках законопроекта предлагается дополнить Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» новой статьей, регламентирующей механизм и основу поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в области социального предпринимательства. Во вводимой законопроектом новой статье устанавливается, что социальные предприниматели относятся к субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Это обеспечит социальным предпринимателям равные права и возможности, предоставленные сейчас российским законодательством субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Кроме того, в новой статье устанавливаются условия, которые должны выполняться предпринимателями, чтобы считаться субъектами социального предпринимательства. Это необходимо для снижения рисков имитации недобросовестными предпринимателями социально направленной деятельности с целью получения государственной поддержки и дискредитирования тем самым социального предпринимательства. При этом указанные обязательные условия учитывают наиболее острые социальные проблемы российского общества. Например, к социальному предпринимательству можно будет отнести деятельность по содействию социальной адаптации и социальной реабилитации отдельных групп граждан (инвалидов, сирот, выпускников детских домов и т. д.).

В настоящий момент для социальных предпринимателей практически отсутствует возможность использования инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, что значительно ухудшает условия их функционирования и ограничивает возможности для получения необходимой помощи и поддержки. В связи с этим законопроект вносит поправки в пункт 2 статьи 15 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», а именно предлагается прописать в законе, что действия организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства распространяются, в том числе и на социальных предпринимателей.

Законопроект предлагает установить несколько видов поддержки, которые органы государственной власти и органы местного самоуправления могут предоставить субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим свою деятельность в области социального предпринимательства.

В России ключевым органом государственной власти, ответственным за реализацию мер по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства (МСП) и теперь социального предпринимательства является Минэкономразвития России, разрабатывающее программы развития отраслей социальной сферы и поддержки малого и среднего предпринимательства, занимающееся нормативно-правовым регулированием развития малого и среднего предпринимательства и предоставляющее субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию региональных программ развития субъектов МСП. В рамках программ Минэкономразвития России средства целевым образом на конкурсной основе распределяются между регионами на реализацию мероприятий, предусмотренных региональными программами развития малого и среднего предпринимательства при условии софинансирования расходов со стороны региона. Такой подход позволяет в дополнение к средствам федерального бюджета привлекать финансовые активы регионов, а также стимулировать их к реализации более активной политики в сфере поддержки предпринимательской деятельности.

Из предлагаемых мер государственной поддержки социального предпринимательства со стороны Минэкономразвития России на настоящий момент наиболее востребованы субсидии на открытие и развитие Центров инноваций социальной сферы (ЦИСС), которые являются одной из наиболее успешных системных проектов от АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению проектов» (АСИ) в рамках реализации инициативы Агентства «Снятие барьеров для социально ориентированных некоммерческих организаций» (п.4 раздела IV протокола №1 заседания Наблюдательного совета Агентства от 21.10.2011), а также в целях формирования благоприятной среды для развития социального предпринимательства.

Настоящая практика продемонстрировала свою эффективность в период пилотной апробации с 2013 года и реализована в 21 субъекте Российской Федерации (Омская, Иркутская, Свердловская, Астраханская, Белгородская, Пензенская, Самарская области, г. Санкт-Петербург, Республики Алтай, Башкортостан и Татарстан, Хабаровский край, Ханты-Мансийский Автономный округ – Югра и т. д.).

Проект «Создание Центров инноваций социальной сферы» был одобрен наблюдательным советом Агентства под председательством Президента Российской Федерации В. В. Путина как лучшая региональная практика (п. 6 протокола №4 заседания наблюдательного совета Агентства от 14 ноября 2013 года). Сейчас Агентство, являясь разработчиком методологии и стандартов деятельности Центров инноваций социальной сферы, ведёт системную работу по дальнейшему развитию данного проекта, оказывает всестороннюю поддержку и содействие в расширении сети Центров инноваций социальной сферы. В настоящий момент в компетенцию ЦИССов входит разработка механизмов взаимодействия общества и государства, нацеленных на поддержку инновационных социальных проектов, поиск и привлечение проектов, решающих социальные задачи, консультации и обучение. Одним из основных направлений деятельности ЦИССов являются Школы социального предпринимательства, дающие практическую подготовку для работы в новом секторе экономики.

Кроме того, на российском рынке работает ряд сильных системных негосударственных фондов, развивающих инфраструктуру, разрабатывающих и пропагандирующих теоретическую базу, разрабатывающих нормативные и законодательные инициативы, продвигающих, финансирующих и стимулирующих идеи социального предпринимательства. Усилиями системных игроков идеи социального предпринимательства доносятся до законодательной и исполнительной власти, бизнес-сообщества, общества в целом и потенциальных социальных предпринимателей, что постепенно создает, оформляет и структурирует эту область.

Ведущую роль в формировании, пропаганде и поддержке социального предпринимательства в России играет Фонд региональных социальных программ «Наше будущее». Фонд также является основным инициатором исследований на тему социального предпринимательства в России, организатором научных и общественных дискуссий, а также драйвером законодательных инициатив в области социального предпринимательства.

Основными видами предоставляемой им поддержки являются финансовая (займы, гранты и участие в капитале) и консультационная (прямые консультации, обучение, содействие в обмене опытом, выстраивании взаимоотношений с другими организациями, формирование сообществ социальных предпринимателей и предприятий).

При этом в настоящее время в России ощущается недостаток квалифицированных кадров по разработке и управлению социальными проектами и проектами в социальной сфере, что обусловило качественные изменения в российской

системе подготовке кадров в рамках высшего и дополнительного образования, так ведущие высшие учебные заведения страны включают в свои учебные планы специализированные курсы, ориентированные на подготовку специалистов в социальной сфере экономике.

Одним из первых среди российских вузов, запустивших курс по социальному предпринимательству, стал Санкт-Петербургский государственный университет: программа дополнительного профессионального образования «Управление проектами в области социального предпринимательства» была открыта в Высшей школе менеджмента СПбГУ осенью 2012 года (Р. Р. Ходжаев, 2014 г.).

В феврале 2014 года Фондом региональных социальных программ «Наше будущее» создана «Лаборатория социального предпринимательства» как площадка для разработки и реализации образовательных программ и курсов для двух аудиторий слушателей: для начинающих социальных предпринимателей и действующих представителей социального бизнеса. На начало 2016 года Лабораторией социального предпринимательства проведены десятки вебинаров и несколько онлайн-курсов, охват аудитории составил более 20 000 человек.

При поддержке Фонда региональных социальных программ «Наше будущее» учебные модули для подготовки социальных предпринимателей были запущены в Московском государственном университете им. М. В. Ломоносова, бизнес-инкубаторе НИУ «Высшая школа экономики», профильные программы появились в Высшей школе менеджмента СПбГУ, Московском финансово-промышленном университете «Синергия», МГТУ им. Н. Э. Баумана. Краткосрочные курсы (до 72 уч. ч.) в форме отдельных вебинаров, семинаров, тренингов реализует свыше 50 частных образовательных учреждений.

Фондом «Наше будущее» были заключены партнерские договоры с 14 российскими вузами, что обеспечило существенные достижения в развитии системы образования социальных предпринимателей. Так, в Российском экономическом университете им. Г. В. Плеханова в 2015 году стартовал пилотный курс, разработанный структурным подразделением университета Институтом управления и социально-экономического проектирования «Социальное предпринимательство» в рамках первой в России магистерской программы подготовки социальных предпринимателей по направлению 38.03.02 «Менеджмент».

В 2016 году ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова», благодаря работе Института управления РЭУ, создал прецедент в российском образовании, запустив новую технологию подготовки специалистов – со-

вместные с предприятиями программы высшего образования. Партнером университета выступил Благотворительный фонд поддержки образовательных программ «Капитаны». Подписан сетевой договор 64 Д от 20.05.2016 г.

Реализация совместной программы университета регламентируется Письмом Минобрнауки России (во исполнение Поручения Правительства Российской Федерации) и является, на наш взгляд, наиболее эффективной инновационной технологией продвижения образовательных программ в высшей школе, обеспечивающей:

- создание совместных учебных программ,
- (грантовое) обучение, совместное с работодателями,
- создание совместных инфраструктур и переходных площадок для обучения и прохождения производственных практик (бизнес-инкубатор, бизнес-акселератор, технополис, научный парк),
- привлечение высококлассных преподавателей – практиков.

Более того, Плехановский университет, изучив успешную практику Министерства образования Российской Федерации и Комитета Совета Федерации по федеративному устройству, региональной политике, местному самоуправлению и делам Севера по использованию моделей ГЧП, муниципального заказа социальных услуг у частных поставщиков, подготовил, утвердил и запустил первые в России уникальные программы высшего образования подготовки социальных предпринимателей (бакалавриат, магистратура) на базе направления «Менеджмент». В настоящий момент в институте управления и социально-экономического проектирования РЭУ им. Г. В. Плеханова как новом перспективном факультете университета именно в рамках совместной программы на грантовой основе обучается 272 студента, из них большая часть молодежи – будущие социальные предприниматели.

Для дальнейшего эффективного развития системы образования и подготовки кадров в социальном предпринимательстве считаем необходимым выдерживать вектор движения по пути стандартизации образовательных программ и тиражирования во всех субъектах России, а также сертификации отечественных социальных предприятий как знак качества и гарантия надежности социального предприятий, что облегчает доступ к получению государственного заказа на предоставление социальных услуг населению.

В целом существующие тенденции в нарастающем развитии негосударственного сектора в социальной сфере России, обусловленные объективной необходимостью оптимизации бюджетных расходов на содержание социальной сферы регионов при повышении удовлетворённости на-

селения качеством социального обслуживания, определили вектор к активному формированию: нормативно-правового поля деятельности социальных предпринимателей; программ государственной и негосударственной поддержки нового класса предпринимательства в Российской Федерации и рынка образовательных и акселерационных программ и стандартов подготовки социальных предпринимателей как лидеров социальных изменений в России.

Литература

1. Бутрин Д., Мануйлова А., Шаповалов А. Будет тень, будет и пища // Коммерсантъ. 2015. 12 авг. Вып. 226. С. 1.
2. Зверева Н. И. Социальное предпринимательство: новые веяния // Эксперт. 2014. № 26. 23–29 июня.
3. Зверева Н. И. Социальное предпринимательство: путь к успеху // Страна и мы вместе. 2012. № 3.
4. Луков В. А. Социальное проектирование: Учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во Моск. гуманитарно-социальной академии: Флинта, 2013.
5. Прогнозное социальное проектирование: Теоретико-методологические и методические проблемы / Институт социологии РАН. М.: Наука, 2010. 320 с.
6. Социальная политика, уровень и качество жизни: Словарь / Под общ. ред. А. П. Починка. М.: Изд-во ВЦУЖ, 2011. 288 с.
7. Сурова Н. Ю., Косов М. Е. Инновационный подход к управлению процессами интеграции системы образования, вузовской науки и бизнеса для развития предпринимательской сре-

ды // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. 2015. № 6. С. 119–123.

8. Сурова Н. Ю., Косов М. Е. Развитие методологии системного подхода к управлению образовательным комплексом как сложной экономической системой в условиях неравновесности // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. 2013. № 1. С. 67–72.

References

1. Butrin D., Manuilov A., Shapovalov A. (2015) There is shadow, there will be food. *Kommer-sant*, 12 Aug., vol. 226, p. 1.
2. Zvereva N. I. (2014) Social entrepreneurship: new developments. *Expert*, no. 26, 23–29 June.
3. Zvereva N. I. (2012) Social entrepreneurship: path to success. *The Country and we are together*, no. 3.
4. Lukov V. A. (2013) Social engineering: Proc. allowance.
5. Predictive social engineering. (2010) Theoretical and methodological issues.
6. Pochinok A. P. (ed.) (2011) Social policy, the level and quality of life: the Dictionary.
7. Surova N. Yu., Kosov M. E. (2015) Innovative approach to management of processes of integration of education, science and business for the development of business environment. *Bulletin of the Academy of economic security interior of Russia*, no. 6, pp. 119–123.
8. Surova N. Yu., Kosov M. E. (2013) Development of methodology of system approach to the management of the educational complex as a complex economic system under conditions of equilibrium. *Bulletin of the Academy of economic security interior of Russia*, no. 1, pp. 67–72.

УДК 330.3

В. И. Карпунин,

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Банки. Денежное обращение
и кредит», Московский государственный
институт международных
отношений (Университет) МИД
России, Национальный фонд
управления активами,
Москва, Россия;
e-mail: vikarpunin@mail.ru

Феноменология глобального системного противоречия

Аннотация

Цель работы. В статье на основе механизма развертывания глобального системного противоречия «кредиторы – должники» раскрываются системные причинно-следственные связи, обуславливающие многообразие форм его бытия.

Методы и материалы. Этот методологический базис (многообразие форм бытия системного противоречия), несмотря на кажущуюся «независимость» каждого упоминаемого нами в статье отдельного явления, позволяет выявить единую природу этих феноменов – глубинные основы их взаимосвязи и взаимозависимости. Более того, не только выявить, но и понять природу и тем самым погрузиться в такую сложную субстанцию, как «метафизика власти».

Результат. Из многообразия значимых явлений, некоторые из них мы упоминаем в статье, отметим только два, которые уже принадлежат истории XXI века и которые кратко можно обозначить как «катастрофу» (11 сентября 2001 года) и «торжество» (09 октября 2009 года). Объединяют два столь разнородных по форме и содержанию, сфере бытия явления очень большие деньги. Деньги определяют сегодня модели и механизмы поведения мировой управляющей элиты, прежде всего посредством институтов мирового «финансового правительства». Пол Кругман – профессор Принстонского университета (США), лауреат Нобелевской премии по экономике, в аналитических обзорах газеты «Нью-Йорк таймс», зачастую называет представителей этой элиты «Очень Большие Люди». Возможно, это и традиционные участники Бильдербергского клуба, прежде всего члены его Консультативного комитета (Advisory Committee), состоящего примерно из десяти человек: как сообщает энциклопедия «Британика», это «те, кто оказывает влияние на национальную политику и международные дела».

Эта элита присвоила себе безграничное право решать судьбы Мира. Молодой еще XXI век уже изобилует многообразными и «фантомными» формами проявления глобального противоречия «кредиторы – должники». Порой это трагические события.

Заключение. Осмыслению системной взаимосвязи ключевых феноменов – феноменологии глобального системного противоречия «кредиторы – должники» и посвящена данная статья.

Ключевые слова: системное противоречие, механизм развертывания системного противоречия, полюса системного противоречия, исторические формы системного противоречия, феноменология системного противоречия, национальная элита.

V. I. Karpunin,

PhD, Associate Professor of the
Department “Banks. Monetary circulation
and credit”, Moscow State University
of International Relations (University),
National Asset Management Fund,
Moscow, Russia;
e-mail: vikarpunin@mail.ru

Phenomenology of the Global System- Level Contradiction

Abstract

Purpose of work. Based on the mechanism of development of the global “creditor-debtor” system-level contradiction the system-level cause-and-effect relationships that predetermine the variety of forms of its existence are discussed in the article.

Materials and methods. The above methodological basis (the variety of forms of existence of the system-level contradiction) despite the apparent “independent” nature of each specific event addressed by us enables to identify the common nature of the phenomena, specifically the fundamental basis of their interrelation and interdependence, conceive their nature and sink into the “metaphysics of power”.

Results. Out of the variety of the significant events some of which we refer to in the article we would mention two of no later than the XXI century history: the “catastrophe” (September 11, 2001) and the “triumph” (October 09, 2009). What may these two events different in form, content and sphere of existence have in common? The money. A lot of

money. Today the money is what predetermines the models and mechanisms of the behavior of the global ruling elite primarily through the global "financial government" institutions. Prof. Paul Krugman of the Princeton University (USA), the Nobel prize winner in economics in his analytical reviews in *The New York Times* often calls members of the elite "Very Powerful People". Presumably these may commonly include the Bilderberg Club members, primarily those of its Advisory Committee consisting of approximately 10 individuals that, according to the *Encyclopedia Britannica* are "those who influence the national politics and international affairs".

The elite has assumed the unrestricted power to decide the fate of the World. The XXI century in spite of having just begun gives a lot of examples of the diverse and "phantom" forms of how the global "creditor-debtor" contradiction comes out. At times these are very tragic events.

Conclusion. Thus, this article is an attempt to analyze the system-based interconnection among the key phenomena, namely the phenomenology of the global "creditor-debtor" system-level contradiction.

Keywords: system-level contradiction, mechanism of development of the system-level contradiction, system-level contradiction poles, historical forms of the system-level contradiction, system-level contradiction phenomenology, national elite.

Прежде всего несколько слов о терминологии. Как известно, термин «феноменология» как научное понятие впервые ввел в научный оборот И. Ламберт (1728–1777) в своей работе «Новый органон» (*Neues Organon oder Gedanken über die Erforschung und Berechnung des Wahren*, 1764), где обозначил этим термином одну из частей общего научного учения – теорию кажимости (*Theorie des Scheinens*) [5].

Весьма интересно, что И. Кант рассматривал общую феноменологию как пропедевтическую дисциплину, которая предшествовала бы метафизике и выполняла критическую задачу установления границ чувственности и утверждения самостоятельности суждений «чистого разума».

«Кажимость» (видимость) есть абстракция (суждения нашего разума) любой сущности для чувственного или рассудочного мышления, принимающего за истину только то, что непосредственно дано ему (разуму) в чувственном восприятии.

«Кажимости», как правило, принято подразделять на два вида.

Первый. Кажимости, вызванные объективными особенностями условий нашего наблюдения.

Второй. Кажимости, на что мы особо обращаем внимание в контексте наших рассуждений, кажимости – иллюзии, которые сопряжены с эффектом наших познавательных способностей, с обманом чувств, извращенным восприятием действительности.

В этом смысле особо подчеркнем: устойчивые иллюзии призваны формировать и не безуспешно формируют средства массовой информации в своих публикациях. Делается это осознанно и целенаправленно.

Приведем абстрактный пример: на «белое» говорят – «черное», на «черное» – «белое». Таким образом, сформированный фантом запускается по многочисленным каналам информационной коммуникации и массивно воздействует на слушателя /зрителя /читателя /собеседника. Так происходит искажение восприятия действительности в массовом сознании. Осознанная фальсификация, замалчивание (сокрытие) и искажение объективной информации создает ложное представление об истинной сути вещей – происходящих явлений, процессов, феноменов.

Арсенал шельмования и манипулирования общественным сознанием значителен, весьма изощрён, инструменты многообразны, а методы циничны и зачастую жестоки. К примеру, созданный искусственно в массовом сознании фантом, с циничным использованием трагических событий «09/11», по сути, призван был выполнить функцию «спускового курка» и запустить процесс, который можно охарактеризовать как начало «третьей мировой войны», войны особой, войны, конечно же, отличной от «классических» канонов Первой и Второй мировых войн, но в силу этого еще более изощренной по формам и более губительной по результатам разрушения жизненно важных сфер человеческого бытия, более губительной для основ существования мировой цивилизации.

Насколько серьёзна по целям (стратегия) и продумана по инструментарию (тактика) реализуемая осознанно, в явной форме (в силу идейных, идеологических, нравственных убеждений) или реализуемая без понимания истинного, скрытого смысла сути вещей (в силу только лишь добросовестного, профессионального выполнения предписанных функций и выполнения обозначенных и оплаченных заказчиком задач) различными политическими, социальными, общественными, научными, военными, медийными институтами парадигма партии, с условным обозначением «Третья Мировая», можно понять, задумавшись над природой большинства феноменов нашей жизни и только осознав эту природу (истинную, но не мнимую). Существует множество публикаций, описывающих и объясняющих с различных мировоззренческих, теоретических и идейных позиций эти самые феномены. В частности, работа Ги Меттана – историка, депутата, журналиста, главы Швейцарского клуба прессы, недавно выступившего с открытой лекцией в МГИМО (У) (Москва) [6]; или работы Джона Перкинса – в прошлом, по его утверждению, агента спецслужб

США, решившего всё же опубликовать (2004) секретные материалы под воздействием нравственного потрясения полученного им от событий «09/11» и понимания тайной, истинной сути произошедшей трагедии [11 с. 268; 12]; или работы моей коллеги Т. С. Новашиной – доцента МГИМО (У), профессионально занимающейся изучением генезиса и механизмами развертывания глобального системного противоречия «кредиторы–должники» [8; 9; 10].

Весьма значима, для последующего осмысления и проникновения в суть явлений окружающего мира и работа И. Ламберта, посвященная теории систем [5§ 16; 17]. Ламберт осуществляет теоретическое осмысление системы («система – это целое, определенным образом образованное частями»), а также классификацию систем, включая как естественные – природные, так и социальные – искусственно созданные.

Сегодня с позиций осознанного субъектом бытия, с позиций приобретенных человечеством обширных и глубоких теоретических знаний, сформированных в результате научного абстрактного мышления, и знаний, полученных в осмыслении опыта как результата целенаправленной практической деятельности человека, мы хорошо понимаем, что весь мир системен.

Более того, обнаружена удивительная закономерность строения естественных систем – масштабная гармония вселенной. В специальном исследовании, раскрывающем эту гармонию, убедительно показано, что системы (их компоненты – подсистемы, и компоненты собственно подсистем и т. д.) – компоненты естественных систем – находятся между собой в масштабной (линейной) гармонии, отражая «масштабную симметрию природы» [14, с. 309]. Автор этого исследования приходит к заключению: «Изучение масштабной симметрии природы показало, что во многих областях знания, многими мыслителями и исследователями уже давно поняты основные *принципы* этого направления, *не описана лишь картина этого явления в целом*» (курсив С. И. Сухоноса) [14, с. 11]. Мы полагаем, что эти принципы всецело можно отнести и к искусственным, созданным проектным гением человека системам. Принимая данную аксиому как базис необходимой гармонии социально-экономических систем, обратим внимание читателя на достижения теоретической мысли последнего десятилетия в области осмысления системного устройства важной сферы человеческого бытия – экономики.

Обогащению наших представлений о характере системного устройства мироздания служит и новый подход к «системной парадигме». Сегодня мы пытаемся применять в исследованиях социально-экономических систем в качестве методологического инструментария этот новый взгляд.

Суть обозначенного подхода: системы имманентно присущи и объектам, и средам, и процессам, и проектам (событиям) [4]. Это можно отнести, прежде всего, к системам искусственно созданным человеком.

Если говорить об искусственно созданных системах (социально-экономических системах) в реальных социально-экономических системах можно найти, как правило, признаки всех четырех типов.

Каждый тип систем (объектные системы, средовые системы, процессные системы, проектные системы) располагает собственными особенностями и специфическими, ключевыми функциями.

Функция объектных систем – организация разнородных элементов в единое целое.

Функция средовых систем – коммуникация и координация, создание условий для обмена между различными компонентами.

Функция процессных систем – гармонизация деятельности и состояния всех экономических систем.

Функция событийных (проектных) систем – инновационная трансформация других видов систем.

Реализация этих функций с учетом особенностей индивидуального, парного и группового взаимодействия фактически и составляет процесс функционирования экономики.

Что позволяет, наряду с предложенной нами методологией исследования глобального системного противоречия «кредиторы – должники», суть которой изложим в дальнейшем, реализовать данный подход?

Во-первых, исчезает разрыв между событиями, процессами, институтами, средами; они рассматриваются как системы, системы разного типа.

Во-вторых, появляется понимание взаимодействия, взаимозависимости субъектов и объектов, реального и виртуального (идеализированного), рационального и иррационального, фиктивного (мнимого) и подлинного в цепочках причинно-следственных связей.

В-третьих, возникает возможность решать системно значимые управленческие задачи в рамках различных предметных политик и стратегий, к примеру стратегий национальной, энергетической, продовольственной безопасности; денежно-кредитной, финансовой, кадровой, культурной политик.

Перейдем к изложению отдельных событий в их предельно краткой интерпретации. Перечисленные нами события не имеют специального алгоритма отбора. С одной стороны, выборка в определенном смысле носит случайный характер. С другой, поскольку мы определяем причинно-следственную обусловленность событий в рамках механизма развертывания глобального систем-

ного противоречия «кредиторы – должники», мы акцентируем внимание именно на этих, а не на иных событиях. Начало каждого события – феномена – конкретно зафиксировано во времени.

И начнем этот ряд событий по существу с некоего завершения, возможно, даже с некоего итога, с последнего упоминаемого нами в исторической ретроспективе события, со статистических данных, изложенных в очередном докладе-исследовании Oxfam¹.

16 января 2017 года. Исследование.

По данным доклада международной благотворительной неправительственной организации Oxfam «Экономика для 99% населения», восемь богатейших людей мира владеют состоянием, которым совокупно располагают около 3,6 миллиарда человек в мире, или около половины населения Земли. За последние тридцать лет заработки половины населения США не выросли, в то время как доход одного процента самых состоятельных людей в стране увеличился на 300 процентов.

08 сентября 2015 года.

По данным доклада международной благотворительной неправительственной организации Oxfam каждый четвёртый гражданин Евросоюза находится у черты бедности – около 123 миллионов из 500 миллионов граждан ЕС.

Перейдем к изложению событий-феноменов последовательно в их исторической ретроспективе.

*Глобальный контрапункт*².

02 декабря 1823 года. Декларация.

Доктрина Монро. Жизненные интересы США.

Декларация принципов внешней политики США («Америка для американцев»), провозглашённая в ежегодном послании президента США Джеймса Монро к Конгрессу США.

В доктрине заложен принцип разделения мира на европейскую и американскую системы государственного устройства, провозглашена концепция невмешательства США во внутренние дела европейских стран и, соответственно, невмешательства европейских держав во внут-

ренние дела стран Западного полушария, США предупредили европейские метрополии, что любая попытка их вмешательства в дела своих бывших колоний в Америке будет расцениваться как нарушение жизненных интересов США.

*Системно значимое решение*³.

04 марта 1913 года. Инаугурация (Реформы. Великая Война. Лига наций. Нобелевская премия мира).

Инаугурация Вудро Вильсона (1856–1924 гг.) 28 Президента США (1913 – 1921 гг.).

23 декабря 1913 года. Федеральный закон.

28-й Президент США В. Вильсон подписал ключевой в системе реформ (и, как стало понятно некоторое время спустя сначала отдельным, выдающимся личностям⁴, а затем признано большинством посвященных, «ключевой» для всей последующей мировой финансовой системы и мировой экономики) законопроект о создании Федеральной Резервной Системы (Federal Reserve Act)⁵.

Многие американцы, да и не только, считают ФРС госорганизацией, ответственной перед властями, а значит, перед народом. На самом деле это большое заблуждение.

ФРС будучи центром монетарной власти США, по сути, управляет Америкой. 8 фактов, раскрывающих суть и возможности ФРС:

1. ФРС – частная корпорация, находящаяся в собственности узкой группы мировых ростовщиков.

2. ФРС – вечный двигатель по созданию госдолга.

3. ФРС может спасти от финансового краха любые компании, сколь бы велики они ни были.

4. ФРС может предоставить банкам – членам ФРС практически безграничный кредит.

5. ФРС обеспечивает идеальные условия для создания финансовых пузырей.

6. ФРС планомерно обесценивает доллар, как следствие – экспортирует инфляцию.

7. ФРС – главный кредитор США, главный кредитор Федерального правительства, штатов и корпораций.

8. ФРС за годы своего существования стала беспредельно всемогущей частной корпорацией мира.

¹ Oxfam (Oxford Committee for Famine Relief) — международное объединение из 17 организаций, работающих в более чем 90 странах по всему миру.

² Контрапункт (лат. punctum contra punctum) — в теории музыки — мелодия, сопровождающая основную тему.

³ Создание Федеральной Резервной Системы (Federal Reserve Act).

⁴ См., к примеру, Главу 12. Деньги — хозяин или слуга? Книги Г. Форда «Моя жизнь. Мои достижения» [15]. Бытует мнение, что много позже, работая над своими мемуарами, В. Вильсон заявил: «Если бы я знал, что собой представляет ФРС, то никогда бы не подписал акт о её создании».

⁵ Создание Федерального резерва — принципиальная реформа государственного устройства США. Новыми и единственными деньгами Соединённых Штатов отныне стали «Federal Reserve Note». В дальнейшей истории США только Джон Кеннеди попытается печатать другие деньги. В знак особой значимости этого исторического факта ФРС поместила портрет В. Вильсона на купюре номиналом 100.000,00 долларов США.

01 июня 1914 года – государственный долг США (через несколько месяцев после создания ФРС) составлял \$2,9 млрд \$⁶.

01 сентября 2016 года – государственный долг США составил 19,500 трлн \$.

01 февраля 2017 года – государственный долг США приблизился к отметке 20.000 трлн \$⁷.

28 июля 1914 года. «Великая война» или «Большая война»⁸.

Первая мировая война⁹.

06 апреля 1917 года. США объявили войну Германии.

08 января 1918 года. В. Вильсон провозгласил свои знаменитые «Четырнадцать пунктов» ведущей линией в борьбе за прогрессивный мир.

03 октября 1918 года. Перед лицом угрожающего поражения Германия попросила о прекращении боевых действий и мира на основе «Четырнадцати пунктов» Вильсона.

28 июня 1919 года. Новое немецкое правительство под массивным давлением принудили подписать Версальский договор. ВД официально завершил Первую мировую войну.

В. Вильсон был убежден, что договор соответствует духу «Четырнадцати пунктов», за соблюдение которых он настоятельно выступал на тайных конференциях со своими союзниками. Однако это не было полной правдой, как это поняли некоторые современники и среди держав-победительниц, а позже и знаменитый национальный экономист Джон Мейнард Кейнс. Прежде всего, совершенно не удалось сделать Германию и новую Россию лояльными носителями нового мирового порядка.

19 ноября 1919 года и 19 марта 1920 года – сенат США отклонил Версальский договор в предьявленной форме. США отказывались быть гарантом Версальского мирного договора и Лиги Наций.

1920 год. *Торжество*.

В. Вильсон был удостоен Нобелевской премии мира 1919 года. Решение о присуждении премии

1919 г. было принято в 1920 г. Сообщив о принятом решении, председатель норвежского парламента Андерс Ионсен Буэн воздал должное лауреату за привнесение «фундаментального закона человечности в современную международную политику».

21 июля 1921 года. Репарации и ограничения.

США заключили с Германией особый договор, почти идентичный Версальскому, но не содержащий статей о Лиге Наций.

По договору вооружённые силы Германии должны были быть ограничены 100-тысячной сухопутной армией, обязательная военная служба отменялась.

Германии запрещалось иметь многие современные виды вооружения – боевую авиацию, бронетехнику.

Германия обязывалась возмещать в форме репараций убытки, понесённые правительствами и отдельными гражданами стран Антанты в результате военных действий. Сумма репараций составила 269 миллиардов золотых марок – эквивалент примерно 100 тысяч тонн золота. В 1920-х эта сумма дважды сокращалась и составила 112 миллионов, а затем пришедший к власти Гитлер прекратил выплаты. Выплаты репараций прекращались после прихода к власти А. Гитлера и были возобновлены после Лондонского договора 1953 года. При этом часть суммы временно разрешили не платить: по условиям договора эти выплаты должны были возобновиться, только когда и если Германия будет объединена¹⁰.

*Важнейший компонент мировой финансовой системы – финансовый институт*¹¹.

20 января 1930 года. Международный финансовый институт.

Вторая Гаагская конференция.

Соглашение между центральными банками Бельгии, Франции, Германии, Италии, Японии и Соединенного Королевства и частными банками, представляющими США, о создании первого международного финансового института – Банка

⁶ Государственный долг США в 2017 г. в 5 тыс. раз больше, чем в 1914 г.

⁷ Государственный долг США продолжает увеличиваться в среднем на 3,8 миллиарда долларов в день. URL: <http://flb.ru/info/45391.html> (<http://www.liveinternet.ru/users/5153342/post360268194/>).

⁸ Понятие «первая мировая война» возникло в мировой историографии только после начала Второй мировой войны в 1939 году.

⁹ В. Вильсон: «Все ищут и не находят причину, по которой началась война. Их поиски тщетны, причину эту они не найдут. Война началась не по какой-то одной причине, война началась по всем причинам сразу». URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Первая_мировая_война.

¹⁰ 03 октября 2010 года Германия последним траншем в 70 миллионов евро завершила выплату репараций, наложенных на неё Версальским мирным договором. URL: <http://www.bbc.com/news;https://lenta.ru/news/2010/10/04/reparations/>.

¹¹ Создание Банка международных расчетов (Bank for International Settlements (BIS)). Уникальная трансформация функций. Весьма влиятельный методологический центр регулирования международных финансовых отношений. Важнейший компонент мировой финансовой системы.

международных расчетов (Bank for International Settlements (BIS)).

17 мая 1930 года. Начало функционирования банка¹².

Декларированная цель создания банка – проведение платежей по репарационным выплатам Германии через короткое время была кардинально реформирована. Денежные потоки были направлены в Германию.

01–22 июля 1944 года. Конференция Организации Объединенных Наций в Бреттон-Вудсе принимает резолюцию о ликвидации банка в самое кратчайшее время за неблагоприятные связи с Третьим Рейхом во время войны (немецкий Рейхсбанк). Однако у BIS оказались очень могущественные покровители.

09 декабря 1946 года. Первое послевоенное заседание Совета директоров BIS. 1974 год. В структуре BIS создан «Базельский Комитет по банковскому надзору». БКБН разрабатывает директивы и рекомендации по банковскому регулированию для национальных банковских систем.

В результате постоянного реформирования и расширения функций BIS в настоящее время выполняет особую функцию – «банка центральных банков».

Акционерами являются 60 центральных банков, в том числе Банк России (ноябрь 1996 года). Доля Банка России в уставном капитале – 0,57%, в голосующем капитале – 0,54%)¹³.

Важнейший компонент мировой финансовой системы – финансовый инструмент¹⁴.

01–22 июля 1944 года. Международная конференция.

Создана Бреттон-Вудская валютная система (Bretton Woods system). Открыта эра монопольной валютной гегемонии доллара США.

Бреттон-Вудская система – международная система организации денежных отношений и торговых расчетов базировалась на золото-долларовом стандарте. Сменила финансовую систему, основанную на «золотом стандарте». Принята на основе договора 44 странами-союзниками по антифашистской коалиции во Второй мировой войне под эгидой США и Великобритании на конференции, проходившей в американском городе Бреттон-Вудс (штат Нью Гемпшир, США).

Три исключительно важные особенности отличали Бреттон-Вудскую валютную систему от предшествующих.

Первая. Главный принцип – функция мировых денег оставалась за золотом, однако масштабы его использования в международных валютных отношениях значительно снижались, а в качестве преобладающего платежного средства в международном обороте вводился доллар Соединенных Штатов.

Вторая. Статус главной резервной валюты закреплена за долларом США.

Третья. Ключевое положение предполагало стабильные обменные курсы для валют стран-участниц к резервной валюте – доллару США.

Официальная делегация СССР принимала участие в конференции. СССР подписал все итоговые документы (включая уставы МВФ и МБРР), войдя, таким образом, в Бреттон-Вудскую финансовую систему. Однако в дальнейшем СССР отказался от ратификации этих соглашений. Основным мотивом, побудившим И. Сталина в принятии такого решения, таков: 33-й президент США (1945–1953) Гарри Трумэн (1884–1972) начиная с 1945 г. стал превращать Бреттон-Вудскую финансовую систему в инструмент экономического давления США на разоренную послевоенную Европу («план Маршалла»). В этой политике СССР отводилась не приоритетная роль великой державы, а всего лишь место одной из региональных держав, пострадавшей от гитлеровской агрессии наряду с Великобританией и Францией.

Важнейший компонент мировой финансовой системы – военно-политический институт¹⁵.

04 апреля 1949 года. Договор.

Североатлантический альянс. НАТО.

Военно-политический блок. Официальная доктрина: защита безопасности и главных ценностей: свободы, демократии, прав человека и главенства закона.

Первый генеральный секретарь НАТО лорд Исмайл в свое время предельно точно сформулировал сущность и цель Североатлантического союза – «держатъ США в (Европе), держатъ Германию под (контролем), держатъ Россию вне (Европы)».

В Альянс в 1949 году вошло 12 стран: США, Канада, Исландия, Великобритания, Франция, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Норвегия, Дания, Италия, Португалия.

¹² 17 мая 1930 года. Начало функционирования BIS в бывшей Savoy Hotel Univers в Базеле, Швейцария. URL: <http://www.bis.org/about/chronology.htm?m=1%7C4%7C550>.

¹³ 01 сентября 2013 года Банк России стал членом Постоянного комитета СФС по сотрудничеству в области регулирования и надзора. URL: http://cbr.ru/today/print.aspx?file=ms/smo/bmr.htm&pid=smo&sid=itm_40462.

¹⁴ Доллар США – преобладающее платежное средство в международных расчетах. Начало эры гегемонии доллара США. Развертывание кредитной экспансии.

¹⁵ Функциональное предназначение Североатлантического союза – важнейший военно-политический инструмент мирового финансовой элиты. Создан спецслужбами США.

Альянс насчитывает шесть этапов расширения:

18 февраля 1952 года. Греция, Турция.

09 мая 1955 года. Западная Германия.

30 мая 1982 года. Испания.

12 марта 1999 года. Венгрия, Польша, Чехия.

29 марта 2004 года. Болгария, Латвия, Литва,

Румыния, Словакия, Словения, Эстония.

01 апреля 2009 года. Хорватия, Албания.

31 марта 1954 года. СССР официально подал заявку на вступление в НАТО. Заявка была отклонена. «Нет необходимости подчеркивать абсолютно нереалистичный характер такого предложения. Оно противоречит самим принципам, на которых строится система обороны и безопасности западных государств».

В настоящее время членами НАТО являются 28 стран.

19 мая 2016 года. Подписан протокол о вступлении Черногории в НАТО. С этого момента Черногория получила право принимать участие во всех заседаниях НАТО в качестве наблюдателя. Предполагается, что после того, как все государства НАТО ратифицируют протокол, Черногория станет 29-м членом Североатлантического альянса.

*Важнейший компонент (процедурный) мировой финансовой системы – кредитная экспансия*¹⁶.

05 июня 1947 года. Кредитная экспансия.

План Маршалла.

Официальное выдвижение госсекретарем США Дж. Маршаллом в Вашингтоне предложенного им плана (План Маршалла). По сути «План Маршалла» являлся формой реализации стратегии кредитной экспансии доллара США.

15 августа 1971 года. Судьбоносное решение.

Крах Бреттон-Вудской системы.

37-й президент США (1969–1974) Ричард Никсон (1913–1994) публично заявил: «Мы должны защитить доллар от спекулянтов. Мы приняли решение временно приостановить конвертируемость доллара в золото или другие активы Федеральной резервной системы» [10]. Это решение привело к фактической остановке функционирования Бреттон-Вудской системы, базирующейся на золото-долларовом стандарте, переходу к

режиму «свободной конвертации национальных валют» (Ямайская валютная система) и, как следствие, создало условия для безграничной кредитной экспансии доллара США – мировой платёжной и резервной валюты.

*Важнейший компонент (процедурный) мировой финансовой системы – безусловное право на принятие решений*¹⁷.

11 сентября 2001 года. Катастрофа.

Обрушение трех зданий Всемирного торгового центра в Нью-Йорке. Крушение четырех авиалайнеров с пассажирами на борту. В результате катастрофа унесла жизни нескольких тысяч человек. Погибли 2 977 человек (не включая 19 человек, признанных террористами) – граждан США и еще 91 страны.

Важнейший компонент (процедурный) мировой финансовой системы – кредитная экспансия.

09 октября 2009 года. Торжество¹⁸.

Б. Обама (1961 г.) 44-й Президент США (2009–2017), вступление в должность – январь 2009 года, удостоен Нобелевской премии мира с формулировкой: «За огромные (экстраординарные) усилия по укреплению международной дипломатии и сотрудничества между народами».

В список лиц и организаций, выдвинутых на получение Нобелевской премии мира в 2009 году, было включено, по официальным данным, рекордное количество номинантов – 205, 33 из которых являются организациями, в том числе в список были включены президент США Барак Обама и президент Франции Николя Саркози.

31 августа 2010 года. Война. «Новый рассвет».

44-й Президент США Б. Обама объявил нации и миру о начале новой, «мирной» фазы военной операции «Свобода Ирака», названной военнополитическим руководством США, операция «Новый рассвет».

Формально закончилась американская военная операция в Ираке с участием коалиционных сил «Свобода Ирака». Эта бессмысленная и ничем не оправданная война унесла жизни 4400 американцев и 150 000 иракцев и обходилась Вашингтону почти в один триллион долларов ежегодно.

¹⁶ Три тезиса «кредитная экспансия»: мы приведем и раскроем их содержание ниже в нашей статье.

¹⁷ Феномен — событие 9/11, в цепочке причинно-следственных связей возможно рассматривать как форму проявления системного противоречия «кредиторы-должники», который отражает потребность «элитной группы» обеспечить и закрепить свое «социальное и политическое могущество» посредством получения юридического права (как итоговая цель использования события — «спускового курка») применения военной силы «без моральных ограничений» в интересах обеспечения национальной безопасности США. («Говорят, что числа правят миром. Нет, они только показывают, как правят миром». Иоганн Гёте.)

¹⁸ Феномен — событие 10/09, в цепочке причинно-следственных связей направлено на решение стратегически важной задачи — поднять априори статус Президента США. Мотив — в условиях развития глобального экономического кризиса практически, повсеместно и масштабно реализовать одно из ключевых условий «значимости» доллара США для мировой экономики: «социальная ценность денег-символов, определяется социальным статусом эмитента» [1].

Два миллиона иракцев стали беженцами. 40 тысяч американских солдат были ранены.

«Новый рассвет». Название весьма символическое. Новая миссия США. Новые цели. «Новые» инструменты обеспечения «свободы» народу Ирака. В чем суть новой и, несмотря на риторику, военной доктрины США? В рамках реализации доктрины «Новый рассвет» на территорию Ирака были тайно доставлены значительные объемы наличных денежных средств – долларов США. Тем самым был тайно создан финансовый источник формирования и функционирования новой силы. Этой новой силой, в том числе, стало «Исламское государство Ирака и Леванта», террористическая группировка, появившаяся в Ираке и добившаяся серьезных успехов в гражданской войне в Сирии.

2 мая 2011 года. Возмездие.

Выполнено обещание 43 президента США Джорджа Буша-младшего, данное американскому народу на руинах Башен-Близнецов. Объявлено о ликвидации «террориста №1» Усамы Бен Ладена. Именно на него власти США возлагают ответственность за террористические акты 11 сентября 2001 года. Бен Ладен возглавлял список «самых разыскиваемых террористов» ФБР. С 2001 по 2011 год он являлся одной из главных целей международной кампании «война против терроризма». Все документальные свидетельства этой операции, связанные с идентификацией тела убитого террориста, уничтожены.

6 августа 2011 года. Трагедия.

Транспортный вертолет американских ВВС был сбит ракетой в Афганистане. На борту находилось 30 американцев, 7 афганских военных и один гражданский переводчик. Все пассажиры «Чинука» погибли. Ответственность за гибель людей взяла на себя организация Талибан. В сбитом вертолете погибли 22 морских пехотинца из отряда SEAL Team 6. Члены этого элитного отряда в мае 2011 года провели в Пакистане успешную операцию по ликвидации «террориста № 1» Усамы Бен Ладена. 44 Президент США Барак Обама выразил свои соболезнования семьям погибших американских и афганских солдат.

16 декабря 2014 г. Трагическое событие.

Экстренное (ночное) решение Совета директоров Банка России.

В ночь с 16 на 17 декабря 2014 года через 5 дней (!) после очередного планового заседания (11 декабря 2014 года) Совет директоров Банка России принял решение о повышении ключевой ставки на 6,5 процентного пункта с 10,5 до 17%. Решение экстраординарное. Это решение, фак-

тически закрепив сложившуюся на ММВБ ситуацию с курсом национальной валюты, обусловило беспрецедентную девальвацию рубля. В условиях по существу досрочного, ни чем не оправданного и фактически не подготовленного, введения Банком России свободно плавающего курса национальной валюты – российского рубля, а также использования процентной ставки («ключевая ставка») в качестве основного и, пожалуй, единственного, инструмента ДКП, предопределило результаты заранее спланированной и хорошо организованной спекулятивной атаки на российский рубль.

По результатам этих трагических для российской экономики и ее граждан событий 44-й Президент США Б. Обама имел все основания заявить: «Наконец-то мы экономику России разорвали в клочья»¹⁹.

Экономика России «разорвана в клочья»?

Да, трудные времена. Но мы обязаны выстоять и выстоим. Приведу выдержку из опубликованного доклада международной консалтинговой компании PricewaterhouseCoopers (PwC)²⁰.

7 февраля 2017 года. Прогноз.

Развивающиеся страны будут доминировать в глобальной экономике к 2050 году, при этом Россия станет первой экономикой Европы.

Соответствующий прогноз содержится в опубликованном докладе международной консалтинговой компании PricewaterhouseCoopers (PwC).

Список мировых экономических лидеров в 2050 году, по версии PwC, выглядит так: Китай, Индия, США, Индонезия, Бразилия, Россия, Мексика, Япония, Германия и Великобритания.

Конечно же, это не более чем одна из версий. Однако, и мы это хорошо должны понимать, достижение обозначенных в прогнозе результатов требует решения целого комплекса неординарных, системно значимых задач. В контексте и в пределах возможного объема журнальной статьи мы обозначим одну из них, с нашей точки зрения ключевую.

Прежде чем обратить внимание на эту проблему раскроем три ключевых аспекта «кредитной экспансии» как важнейшего процедурного компонента механизма развертывания глобального системного противоречия «кредиторы – должники» [подробнее см.: 7; 8].

Кредитная экспансия доллара США, мировой резервной и платежной валюты, обеспечивающей значительную часть оборота мировой торговли, как мировой феномен, как ключевая форма проявления системного противоречия «кредиторы-должники» отражает потребность «элитной груп-

¹⁹ Профессор МГИМО (У) В. Ю. Катасонов оценил масштабы произошедшего инфляционного перелива (перераспределения денежных ресурсов между субъектами) в экономике России в размере 6,5 трлн рублей.

²⁰ URL: <http://www.pwc.com/gx/en/world-2050/assets/pwc-world-in-2050-summary-report-feb-2017.pdf>.

пью» обеспечить и закрепить свое «социальное и политическое могущество» (Базулин Ю. В. [1])²¹.

Кредитная экспансия доллара США предопределяет природу, глубинные причины (факторы) возникновения, развитие и устойчивое существование феноменов как форм развертывания системного противоречия «кредиторы – должники», в т. ч. описанных нами в статье.

Кредитная экспансия доллара США, её объемы (количественные параметры денежной массы), масштабы (линейно-пространственные, территориально-географические параметры) и интенсивность (первая производная – скорость) протекания проистекают из «степени агрессивности» и обуславливают «социальное и политическое могущество элитной группы».

В центре обозначенных процессов, их «успешности» – эффективности протекания – стоит «социальное и политическое могущество элитной группы». Безусловно, можно более или менее результативно противостоять различным отдельным проявлениям этой экспансии. Но в глобальном аспекте решения проблем обеспечения «национальной безопасности» следует противостоять не столько отдельным явлениям, а осознав природу глобального конфликта, выстроить надежные заслоны «кредитной экспансии».

Противостоять могуществу глобальной элиты, весьма агрессивной в своих устремлениях, сможет только сплоченная единой идеей, с высоким внутренним чувством долга, национальная элита. А ее необходимо вырастить. Чем отличается зрелость от юности? Не тем что, безусловно, зрелость многое понимает глубже. Но прежде всего тем, что у юности есть будущее. И это будущее во многом в руках зрелости.

Воспитание интеллектуальной и внутренне духовно богатой, обладающей высокопрофессиональными компетенциями юности (студенчества), будущей национальной элиты, элиты способной и осознать новые реалии, и достойно ответить на новые вызовы, – крайне сложная интеллектуальная и чрезвычайно ответственная нравственная задача.

Нравственность – особое свойство человеческой личности. Это свойство, по сути, делает человека человеком. Вот как это воспринимал великий Кант: «Две вещи наполняют душу удивлением и благоговением – это звездное небо надо мной и нравственный закон во мне» [2]²². Квинтэссенция высокого качества образования – нравственный закон внутри нас. Это в полной мере относится и к ученику, и к его учителю. Пробуждение восприятия и осознание внутреннего нравственного закона, превращение его в движущую силу познания ставит перед педагогом-воспитателем особой сложности задачу – реализацию в учебно-образовательном процессе качественного начала в овладениями знаниями. Это неизбежно должно приводить нас к необходимости реализации в процессе обучения парадигмы, которой мы придерживаемся: «ученик не сосуд, который надо наполнить, а факел, который надо зажечь».

И в завершение отметим. Для того чтобы реально отразить внешние и очень серьезные угрозы национальному суверенитету России, для того чтобы максимально защитить социокультурное и экономическое пространство нации, необходимо осознать, что «освобождение» от любого диктата зависит, естественно, не от теории, не от моделей, объясняющих (лучше или хуже) реалии окружающей действительности, истинное освобождение зависит от политической воли и единства правящей элиты, политического видения и творческой энергии пассионариев – национальной элиты (в широком понимании), формирование и творческое воспитание которой, как мы предполагаем, и должно отражать миссию и составлять главную стратегическую цель национальной доктрины.

Литература

1. *Базулин Ю. В.* Происхождение и природа денег: Научное издание. СПб.: СПбГУ, 2008. 246 с.
2. *Кант И. К* критике практического разума. М.: Наука. Ленинградское отделение, 2007. 530 с.
3. *Карпунин В. И.* Глобальное системное противоречие «кредиторы – должники»: социально-

²¹ Почему мы обращаемся именно к данному исследованию? Во-первых, суть кредитно-денежной экспансии – навязывание (предложение) денег, в их функции, как средства платежа. Во-вторых, Ю. Базулин утверждает, что деньги являются «рыночной формой универсального требования на часть общественного (национального) богатства». И выступают в этом своем качестве как особый, универсальный «финансовый инструмент». В-третьих, это, пожалуй, единственное исследование, раскрывающее и внятно объясняющее природу денег в трех ипостасях: социальной, экономической, правовой. Эти три ипостаси бытия денег предопределяют три сферы развертывания глобального противоречия «кредиторы – должники» и предопределяют его феноменологию. См. также: Базулин Ю. В. Происхождение и природа денег: финансовый аспект. Автореферат диссерт. д.э.н.: 08.00.10. СПб, 2009. 30 с.

²² «К критике практического разума» (*Kritik der praktischen Vernunft*) – основное этическое произведение И. Канта. Опубликовано в 1788 г. На русский язык переведено в 1879 г. Согласно Канту квинтэссенцией мотивов поведения человека, великой творческой силой, является не стремление к счастью, а стремление быть достойным счастья. Это осуществляется посредством выполнения долга. Долг – внутреннее разумное принуждение к нравственным поступкам. Основным атрибутом долга является бескорыстность (в отличие от своей противоположности — полезности, воспринимаемой как благо чувственным опытом).

- экономическая парадигма // Вестник Академии. 2016. № 2. С. 125–129.
4. Клейнер Г. Б. Системная парадигма в экономических исследованиях: новый подход // Цивилизация знаний: российские реалии. Труды Восьмой научной конференции Москва, 20–21 апреля 2007. М.: РосНОУ, 2007. С. 453–457.
 5. Ламберт И. Г. Феноменология, или Учение о видимости (пер. К. А. Волковой) // Историко-философский ежегодник. М.: Наука, 2006. С. 105–113.
 6. Меттан Ги. Запад – Россия: тысячелетняя война. Русофобия от Карла Великого до кризиса на Украине. Почему мы так любим ненавидеть Россию. М.: Паулсен, 2016. 464 с.
 7. Новашина Т. С. Генезис глобального противоречия «кредиторы» – «должники» // Человек – объект и субъект глобальных процессов: Матлы Межд. научн. конф./ Санкт-Петербургский государственный университет. СПб., 2009.
 8. Новашина Т. С. Финансовые механизмы разрешения глобального противоречия «кредиторы – должники» // Вестник Финансовой академии. 2010. № 5. С. 22–27.
 9. Новашина Т. С. Институциональная основа обеспечения устойчивости национальных финансовых систем государств – членов ЕВРАЗЭС в условиях финансовой глобализации // Вестник Московского университета. Серия XXVII. Глобалистика и геополитика. 2014. № 3/4. С. 95–104.
 10. Новашина Т. С. «Евразийская резервная система» – институциональная основа обеспечения финансовой устойчивости России // Вестник РЭУ им. Г. В. Плеханова. 2014. № 4 (70). С. 22–33.
 11. Перкинс Дж. Исповедь экономического убийцы. 11-е издание, юбилейное. М.: Претекст, 2015. 350 с.
 12. Перкинс Дж. Новая исповедь экономического убийцы. М.: Претекст, 2016. 460 с.
 13. Сироткин В. Г., Алексеев Д. С. СССР и создание Бреттон-Вудской системы 1941–1945 гг.: политика и дипломатия. URL: http://general-history.ucoz.ru/sssр_i_sozdanie_bretton-vudskoj_sistemy.pdf.
 14. Сухонос С. И. Масштабная гармония вселенной. М.: София, 2000. 312 с.
 15. Форд Г. Моя жизнь. Мои достижения. Второе издание. Л.: Время, 1924. С. 326.
 16. Lambert J. H. Logische und philosophische Abhandlungen, vol. 1. Berlin / Dessau / Leipzig 1782.
 17. Partly reprinted in System theories and System technik, ed. F. Händle and S. Jensen. Mu-

nich: Nymphenburger Verlagshandlung, 1974, pp. 87–103.

References

1. Bazulin Yu. V. (2008) Origin and nature of money: Research edition.
2. Kant I. (2007) Critique of practical reason, p. 530.
3. Karpunin V. I. (2016) Global system contradiction "creditors – debtors": the socio-economic paradigm. *Bulletin of the Academy*, no. 2, pp. 125–129.
4. Kleiner G. B. (2007) System paradigm in economic studies: a new approach. Civilization of knowledge: the Russian realities. *Proceedings of the Eighth scientific conference Moscow*, 20–21 April 2007, pp. 453–457.
5. Lambert I. G. (2006) Phenomenology, or the doctrine of the visibility (transl. by K. A. Volkova). *Historical and philosophical Yearbook*, pp. 105–113.
6. Mettan Guy. (2016) The West – Russia: a millennial war. Russophobia, from Charlemagne to the crisis in Ukraine. Why we love to hate Russia, p. 464.
7. Novashina T. S. (2009) Genesis of the global contradictions of "creditors" – "debtors". *Man is the object and subject of global processes*.
8. Novashina T. S. (2010) Financial mechanisms for the resolution of the global contradictions of "creditors – debtors". *The Bulletin of Financial Academy*, no. 5, pp. 22–27.
9. Novashina T. S. (2014) Institutional basis of sustainability of national financial systems of the member States of EurAsEC in the conditions of financial globalization. *Bulletin of Moscow University. Series XXVII. Globalistics and geopolitics*, no. 3/4, pp. 95–104.
10. Novashina T. S. (2014) "Eurasian reserve system" – the institutional framework for the financial sustainability of Russia. *Bulletin of REU them. G. V. Plekhanov*, no. 4 (70), pp. 22–33.
11. Perkins John (2015) Confessions of an economic killer. 11th ed., anniversary. M.: Pretext, 350 p.
12. Perkins John (2016) New confessions of an economic killer. M.: Pretext, 460 p.
13. Sirotkin V. G., Alexeev D. S. The USSR and creation of Bretton-woods system 1941–1945: the policy and diplomacy. URL: http://general-history.ucoz.ru/sssр_i_sozdanie_bretton-vudskoj_sistemy.pdf.
14. Sukhonos S. I. (2000) Scale harmony of the universe, p. 312.
15. Ford G. (1924) My life. My achievements. Second edition, p. 326.
16. Lambert J. H. (1782) Logische und philosophische Abhandlungen, vol. 1. Berlin / Dessau / Leipzig.
17. Partly reprinted in System theories and System technik (1974), ed. F. Händle and S. Jensen. Munich: Nymphenburger Verlagshandlung, pp. 87–103.

УДК 338

О. Ю. Гавель,

PhD (доктор философии), доцент
Департамента учета, анализа и аудита,
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия;
SPIN-код: 6902-3133
e-mail: olga-gavel@mail.ru

Аналитические механизмы оценки эффективности бизнес-моделей

Аннотация

Цель работы. В работе автор проводит научное обобщение опыта лучших практик создания конкурентоспособных бизнес-моделей экономических субъектов.

Материалы и методы. Рассматривается информационно-аналитический инструментарий, используемый при осуществлении мониторинга эффективности применяемых и перспективных бизнес-моделей, проводится оценка влияния различных параметров бизнес-модели на рыночную стоимость бизнеса.

Результат. Обосновывается необходимость применения стейкхолдерского подхода, предполагающего идентификацию и мониторинг интересов основных бенефициаров бизнеса.

Заключение. Предложенная методика позволяет прогнозировать возникающие бизнес-проблемы, разрабатывать параметры и направленность упреждающих действий, нацеленных на повышение результативности и эффективности бизнес-процессов с учетом состояния внешней и внутренней среды бизнеса.

Ключевые слова: бизнес-модель, бизнес-анализ, турбулентность, эффективность, стейкхолдерский риск.

O. Yu. Gavel,

PhD (Doctor of Philosophy), Associate
Professor, Department of accounting,
analysis and audit, Financial University
under the Government of Russian
Federation; Moscow, Russia;
SPIN-код: 6902-3133
e-mail: olga-gavel@mail.ru

Analytical Tools Assessing the Effectiveness of Business-Models

Abstract

Purpose of work. The author conducts a research synthesis of the best practices of creation of competitive business models of economic actors.

Materials and methods. The article discusses the analytical tools used for monitoring of the effectiveness applied and advanced business models, and evaluates the effects of various parameters of the business model on the market value of the business.

Results. The necessity of application of the stakeholder approach, involving identification and monitoring of the interests of the main beneficiaries of the business is justified.

Conclusion. These allow anticipate emerging business-problems, to develop options and direction of preventive action aimed at improving the efficiency and effectiveness of business processes taking into account the state of the external and internal business environment.

Keywords: business model, business analysis, turbulence, efficiency, stakeholder risk.

В настоящих условиях разработка и применение современных бизнес-моделей (Б-М), отвечающих критериям результативности и адаптивности, выступают определяющими факторами конкурентоспособности и устойчивости бизнеса [2]. Обоснование и реализация конкурентоспособной бизнес-модели создает условия, необходимые для обеспечения функций планирования, мониторинга и контроля, повышая прогнозируемость бизнеса, положительно влияя на привлекательность компаний для инвесторов и кредиторов с точки зрения получения более выгодных условий по

привлечению и обслуживанию капитала, а также снижению рисков ведения бизнеса. Разработка и реализация Б-М позволяет обеспечивать общность понимания бизнес-процессов у собственников, менеджеров, работников, способствует консолидации интересов его стейкхолдеров и обеспечению устойчивых темпов экономического роста.

Под Б-М понимается логика создания и распределения добавленной стоимости, отражающая целевой уровень обеспечения консенсуса интересов ключевых стейкхолдеров бизнеса [2]. Б-М, по сути, представляет собой наиболее цен-

ный нематериальный актив компании. Своевременная идентификация возникающих возможностей и рисков бизнеса, изменение регламентов бизнес-процессов и корректировка их цепочек предопределяется эффективной рефлексией на изменения внешней среды.

Предлагается выделять три основных типа бизнес-моделей: закрытую (традиционную); открытую модель бизнес-инноваций и смешанную. Традиционная Б-М предполагает реализацию устойчивых во времени бизнес-процессов, подлежащих жесткому регламентированию. Она представляет основу для формирования систем бизнес-планирования и текущего контроля, декларирует постепенные преобразования бизнес-процессов и их цепочек. Открытая эффективна в условиях быстрых изменений состояния экономической среды, а значит, и цепочек бизнес-процессов компании. При этом могут возникнуть трудности, связанные с регламентацией бизнес-процессов, принимающих характер творчества, что повышает риски её применения и предъявляет повышенные требования к предвидению и интуиции менеджеров [3]. Комбинирование традиционной бизнес-модели с элементами открытой повышает степень адаптивности бизнеса компании. Это позволяет рассматривать смешанную бизнес-модель в качестве самостоятельного типа и рекомендовать её использование для групп компаний, объединяющих производственные и проектные единицы.

Окончательный выбор типа Б-М определяется индивидуальными особенностями собственников (их риск-аппетитом), а также фазами жизненного цикла предприятия и развития экономики. При стабильном состоянии экономической среды, на стадии зрелости/старения бизнеса можно ориентироваться на его эволюционное развитие и применение традиционной бизнес-модели. При высокой турбулентности внешней среды [6] наиболее предпочтительными становятся применение открытых бизнес-моделей. Их использование предоставляет возможности создания качественно новых стейкхолдерских ценностей, перспективных потоков доходов, возникающих при выпуске новых продуктов, основанных на инновационных организационно-технологических решениях.

Разработка уникальных ценностных предложений для клиентов, применение низкократных технологий для их создания обеспечивают опережающие темпы роста стоимости бизнеса компании. Это ставит задачи перед государственным регулятором по разработке механизмов смягчения последствий реализации рисков ускоренного роста через разработку и выполнение государственных программ, поддерживающих инновационно-активные организации, особенно относящиеся к малому и среднему бизнесу [1], у

которых, как правило, энерго-, материало- и трудоемкость производства на 40–60% выше по сравнению с интегрированными корпоративными структурами. Это обусловлено массовым применением устаревших технологий из-за неравных условий доступа к ним.

Идентификация форм и методов конверсии ресурсов в результаты (финансовые, социальные, организационно-технологические и экологические), дальнейшее использование и перераспределение формируемых ценностей в интересах гарантии непрерывности бизнес-деятельности компании составляет сущность бизнес-моделлинга [8]. Бизнес-моделлинг требует использования специального аналитического инструментария, позволяющего реализовать цели управления на различных его этапах:

- на этапе анализа соответствия текущего состояния бизнеса видению;
- на этапе прогнозирования динамики развития ситуации и реализации направленного ресурсного, технологического или организационного воздействия;
- на этапе наблюдения за состоянием на основе оценки значений и динамики ключевых показателей эффективности.

Предлагаемая методика аналитической оценки рыночной стоимости бизнес-модели основана на определении денежных потоков организации и сопряженных с ними рисков [7]. Стоимость бизнес-модели представляет собой разность между рыночной стоимостью бизнеса и суммой инвестированного в него капитала. Диагностика стоимости Б-М может быть положена в основу тестирования её результативности и эффективности, которую целесообразно проводить с использованием сценарного анализа.

Б-М можно представить в виде упорядоченной цепочки контролируемых бизнес-процессов с определением прямых и обратных связей¹. Каждый бизнес-процесс имеет определенные условия реализации, вход (ресурсы) и выход (результаты), позволяющие оценивать его эффективность с точки зрения достижения наилучших результатов в складывающихся условиях ведения бизнеса. Применение комбинаций аналитических процедур позволяет аналитику обеспечить координацию бизнес-процессов в цепочке создания ценности, оценить маржинальность предлагаемых на рынке продуктов, перспективы роста клиентской лояльности, эффективность и результативность деятельности. Перспективы развития оцениваются с использованием сценарного анализа, включающего этапы, представленные на рис. 1.

Чистая дисконтированная стоимость (NPV), по экономическому содержанию близкая к индикатору экономической добавленной стоимости, может быть использована для оценки рыночной

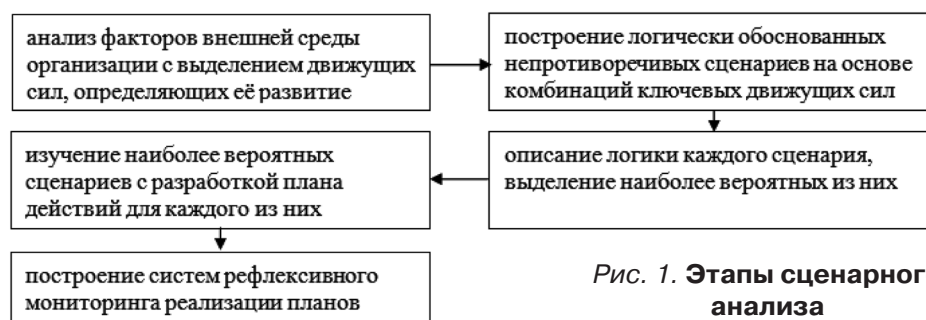


Рис. 1. Этапы сценарного анализа

стоимости Б-М. Оценка NPV предполагает расчет свободного денежного потока (FCF). Диагностика справедливой рыночной стоимости бизнес-модели ($FVM_{Б-М}$) проводится по формуле:

$$FVM_{Б-М} = \frac{m \times NPVi}{L Ri} - m \times ICi,$$

где m – математическое ожидание;

$NPVi$ – чистая приведенная стоимость бизнеса по i -му сценарию его развития;

$L Ri$ – показатель совокупного риска i -го сценария развития бизнеса;

ICi – стоимость инвестированного в бизнес капитала.

Значение индикатора совокупного риска определяется в виде произведения показателей операционного и финансового рисков развития компании [5].

Сравнительный анализ стоимости Б-М и анализ их устойчивости к изменению драйверов создания стоимости позволяют лицу, принимающему стратегические управленческие решения, выявлять наиболее перспективные из них, оценивать целесообразность и момент перехода на ту или иную модель, учитывая индивидуальное отношение к риску.

Перспективным аналитическим приемом управления стоимостью Б-М является рефлексивный мониторинг [2]. В ходе его проведения корректируются не только внутренние по отношению к организации бизнес-процессы, но и соответствие Б-М внешнему окружению; степень и характер влияния самой Б-М на непрерывность и динамику развития бизнеса компании; видение целевого состояния и эффективной направленности изменений.

На различных стадиях развития Б-М наиболее востребованными целями представляются:

- обеспечение идеального видения (перинатальная стадия);
- наблюдение за состоянием и динамикой, анализ состояния и соответствия видению, активные действия (юношеская стадия роста);
- прогнозирование развития, корректировка видения и активные действия (стадия зрелости);
- направленное действие (ликвидация).

Планирование и анализ Б-М, основанные на рефлексивном мониторинге, предполагают использование такого информационно-аналитического инструментария, как поведенческий анализ (анализ мотивов участников и причин отказа от участия на основе прогнозирования состояния внешней и внутренней среды); системный анализ (анализ процессов и элементов); стратегические карты показателей; сбалансированная система показателей и панели управления; анализ бизнес-процессов на основе симуляционного моделирования; скользящие прогнозы и сравнительный анализ динамик развития; монографический анализ и аудит рабочих мест [3].

В качестве приоритетного направления повышения эффективности Б-М на уровне экономического субъекта нами рассматривается идентификация и мониторинг областей возникновения возможных конфликтов интересов между ключевыми стейкхолдерами бизнеса, анализ бизнес-проблем и использование неявных и явных знаний для их решения с целью повышения стоимости бизнеса. В условиях повышенной турбулентности экономической среды, определяемой интересами различных групп заинтересованных сторон от ЛПР (лиц, принимающих решения), требуется упреждающая реакция, учитывающая сбалансированность выполнения требований различных групп ключевых заинтересованных сторон компании. Для оценки комплексной эффективности каждой из групп заинтересованных сторон предлагается определять интегральный показатель (KPI_{ij}), поскольку степень достижения целей по каждой из перспектив (научно-технических, организационно-технологических, социально-экономических, экологических и финансово-экономических) может различаться. Последующий мониторинг достижения целей осуществляется посредством нормирования этих показателей в виде матрицы нормативных коэффициентов KPI_{ij}.

Интегральный показатель эффективности для каждой из групп стейкхолдеров определяется как [4]:

$$K_j = \sum A_{ij} \times KPI_{ij},$$

где A_{ij} – коэффициент существенности достижения i -й цели (эффекта) для j -й группы стейкхолдеров бизнеса;

KPI_{ij} – ключевой показатель эффективности достижения i -й цели (эффекта) для j -й группы стейкхолдеров бизнеса.

Наличие диспропорций в достижении целей между интересами различных участников инновационного процесса может характеризовать уровень существенности стейкхолдерского риска – R_{st} , который предлагается определять по формуле:

$$R_{st} = \frac{\max K_j - \min K_j}{\max K_j}$$

Кроме того, необходимо отметить, что управление конкурентоспособностью Б-М на основе стейкхолдерского подхода способствует повышению эффективности и результативности бизнес-процессов и снижению вероятности возникновения конфликтов интересов между различными участниками, что позитивно сказывается на характеристиках её устойчивости.

Контроллинговый подход к Б-М позволяет своевременно привлечь внимание к возможным проблемам бизнеса: несоответствие реализации Б-М заявленным ранее целям роста компании; корректировке направленности изменений бизнес-процессов и их цепочек для предотвращения миграции стоимости бизнеса; отсутствию единства понимания целей развития компании у стейкхолдеров.

Формирование условий устойчивого роста стоимости компании связано с применением методологии аналитического контроллинга, позволяющего расширить границы восприятия процессов за пределами организации и внесением в них своевременных корректировок. Обоснование конкретных действий на различных стадиях жизненного цикла Б-М, обеспечивающих сохранение и увеличение её стоимости, а также возможность превентивного реагирования на внешние угрозы, определения и использования потенциальных возможностей экономического роста в условиях неустойчивого состояния экономической среды связывается с комбинацией инструментов аналитического контроллинга.

Литература

1. Бариленко В. И., Бердников В. В., Гавель О. Ю. Аналитическое обоснование перспективных бизнес-моделей компаний малого бизнеса // *Управленческие науки*. 2014. № 4. С. 67–76.
2. Бариленко В. И., Бердников В. В., Гавель О. Ю., Керимова Ч. В. Аналитическое обоснование конкурентоспособных бизнес-моделей: учебное пособие под ред. проф. В. И. Бариленко. М.: Русайнс, 2015. 315 с.
3. Бариленко В. И., Бердников В. В., Гавель О. Ю., Керимова Ч. В. Аналитические инструменты обоснования и мониторинга эффективности бизнес-

моделей компаний малого и среднего бизнеса: Монография под ред. проф. В. И. Бариленко. М.: Изд. дом «Экономическая газета», 2014. 308 с.

4. Бариленко В. И., Ефимова О. В., Никифорова Е. В., Керимова Ч. В., Гавель О. Ю., Дмитриенко С. А., Непримирова А. В. Аналитическое обоснование и мониторинг хода реализации программ модернизации производственного потенциала предприятий реального сектора экономики России: монография / колл. авторов. М.: Русайнс, 2016. 176 с.
5. Когденко В. Г., Мельник М. В. Интегрированная отчетность: вопросы формирования и анализа // *Международный бухгалтерский учет*. 2014. № 10. С. 2–15.
6. Ленков И. Н. Валютно-финансовая интеграция в условиях глобализации // *Научное обозрение*. 2016. № 10. С. 131–134.
7. Плясова С. В. Особенности формирования денежных потоков интернет-сайта организации // *Аудит и финансовый анализ*. 2014. № 3. С. 389–392.
8. Хабаров В. И. Специфика проявления финансовых кризисов в странах с переходной экономикой // *Финансы, деньги, инвестиции*. 2012. № 1. С. 17–21.

References

1. Barilenko V. I., Berdnikov V. V., Gavely O. Yu. (2014) Analytical study of promising business models of small businesses. *Management science*, no. 4, pp. 67–76.
2. Barilenko V. I., Berdnikov V. V., Gavely O. Yu., Kerimova C. V. (2015) Analytical justification of competitive business models: a textbook.
3. Barilenko V. I., Berdnikov V. V., Gavely O. Yu., Kerimova C. V. (2014) Analytical tools for the study and monitoring of the effectiveness of the business models of small and average business: the monography.
4. Barilenko V. I., Efimova O. V., Nikiforova E. V., Kerimova C. V., Gavely O. Yu., Dmitrienko S. A., Neprimerov A. V. (2016) Analytical study and monitoring of the implementation of programs of modernization of industrial potential of the enterprises of real sector of economy of Russia: monograph.
5. Magdenko V. G., Melnik M. V. (2014) Integrated reporting: the issues of formation and analysis. *International accounting*, no. 10, pp. 2–15.
6. Lenkov I. N. (2016) Monetary and financial integration in globalization conditions. *Scientific review*, no. 10, pp. 131–134.
7. Plyasova S. V. (2014) Features of formation of monetary streams of the Internet site company. *Audit and financial analysis*, no. 3, pp. 389–392.
8. Khabarov V. I. (2012) The Specificity of manifestation of financial crises in transition economies. *Finance, money, investment*, no. 1, pp. 17–21.

УДК 339.13

С. В. Карпова,
доктор экономических наук,
профессор, Департамент менеджмента,
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия;
e-mail: SVKarpova@fa.ru

Роль маркетинговых инноваций в предпринимательской деятельности

Аннотация

Цель работы. В статье рассматриваются маркетинговые инновации, раскрываются признаки инновационного типа развития.

Материалы и методы. Для достижения целей статьи было проведено теоретическое исследование роли маркетинговых инноваций в предпринимательской деятельности, что позволило определить преимущества и сформулировать оптимальные требования к применению инноваций.

Результат. Уникальность этой статьи заключается в использовании маркетинговых инноваций для развития предпринимательской деятельности через внедрение концепции 5E и технологий интернет-маркетинга.

Заключение. Результаты исследований могут быть использованы для эффективной предпринимательской деятельности, а маркетологами для построения долгосрочных персонализированных отношений с каждым потребителем, учитывая индивидуальные особенности восприятия и предпочтения.

Ключевые слова: инновации, концепции маркетинга, концепция 5E, традиционный маркетинг, интерактивный маркетинг, технологии интернет-маркетинга, интернет вещей

S. V. Karpova,
Doctor of Economic Sciences, Professor
of Department of Management, Financial
University under the Government of the
Russian Federation,
Moscow, Russia;
e-mail: SVKarpova@fa.ru

The Role of Marketing Innovation in Business

Abstract

Purpose of the work. The article discusses marketing innovation, characteristics of innovation-driven development.

Materials and methods. To achieve the objectives of the article was a theoretical study of the role of marketing innovation in business, which allowed to determine the benefits and determine the optimum requirements for the application of innovation.

Results. The uniqueness of this article lies in the use of marketing innovation for the development of entrepreneurship through the introduction of the concept of 5E.

Conclusion. The research results can be used for effective business and marketers to build long-term personalized relationships with each consumer, taking into account individual peculiarities of perception and preferences.

Keywords: innovation, marketing concept, concept 5E, traditional marketing, interactive marketing, technology Internet marketing, Internet of things.

Конец индустриальной эры подтверждает перспективность попыток добиться успеха на мировом рынке путем развития традиционного не наукоемкого производства. Необходимым условием экономического успеха становится активное развитие инновационной сферы. На основе внедрения новейших технологий, взаимодействующих между собой (микроэлектроника, телекоммуникации, компьютеры, робототехника, создание новейших материалов, биотехнологий, информатизация и т. п.), потребовались новые формы организации инновационных процессов. Знания

и информация на современном этапе становятся ключом к конкурентоспособности и движущей силой социально-экономического прогресса [6].

Инновационный тип хозяйствования подразумевает множество изменений, определяемых новой ролью науки в современных и будущих хозяйственных системах. Примечательными признаками инновационного типа развития являются:

1) проявление отчетливо выраженной функции науки в непрерывной интенсификации процессов воспроизводства;

- 2) высокая фундаментальность большинства прикладных технологических нововведений, реализуемых в экономике;
- 3) способность научного потенциала работать на уровне высочайших технологических требований;
- 4) повышенная гибкость организационно-экономических форм;
- 5) возрастающая роль инновационных устремлений в системе интересов субъектов экономической среды;
- 6) наличие ресурсно-финансовой среды, обладающей высокой инновационной готовностью;
- 7) усиление государственного вмешательства в хозяйственную сферу с целью повышения ее инновационной активности [4].

Управление инновационными процессами рассматривается в последнее время как важная составляющая теории и практики управления, маркетинга и организации производства, привлекает внимание многих отечественных и зарубежных исследователей.

Инновации – это новые продукты, новые управленческие решения или бизнес-стратегии – словом, все, что повышает конкурентоспособность компании за счет ее внутренних ресурсов.

Управление инновационными процессами рассматривается в последнее время как важная составляющая теории и практики управления, маркетинга и организации производства, привлекает внимание многих отечественных и зарубежных исследователей. Эта проблема непосредственно связана с исследованием закономерностей научно-технического прогресса, инноватики и достижений НТР, фундаментальной разработкой которых занимались известные классики научной мысли: В. И. Вернадский, Д. А. Ендовицкий, Д. И. Кокурин, Н. И. Лапин, С. В. Шухардин, А. К. Казанцев, Л. Э. Миндели, Л. Н. Оголева, С. Д. Ильенкова, А. Н. Авдулов, П. И. Вахрин и многие другие. Среди зарубежных трудов по управлению инновациями можно отметить работы основоположников западных школ инновационного и научного менеджмента: Т. Бернса, П. Друкера, Ф. Котлера, Й. Шумпетера, Ф. Тейлора и др.

Существует целый ряд проблем и задач, которые до настоящего момента не получили должного решения. Несмотря на наличие довольно большого количества научных работ и определенный опыт в различных отраслях народного хозяйства, можно отметить недостаточность теоретических и методологических исследований, ориентированных на построение системы управления инновациями на уровне предприятия. В частности, одним из требуемых постоянного изучения направлений является использование

маркетинговых инноваций в предпринимательской деятельности.

Большинство успешных предпринимателей, однако, не отмечают за собой особой склонности к риску. Как указывает П. Друкер, успешные инноваторы консервативны. Они должны быть такими. Они не «ориентированы на риск», они «ориентированы на поиск новых возможностей» [3].

Значение концепции маркетинга в предпринимательской деятельности компаний активно меняется. Идет формирование инновационной концепции маркетинга, которая развивается как способ обеспечения наиболее эффективного для всех участников обмена продвижения товара от производителя к потребителю.

Стандартная система координат маркетинга практически прекращает существовать и классические 4P комплекса маркетинга (Product, Price, Promotion, Place) становятся все более подверженными внутренней трансформации. Эта тенденция характерна для большинства продуктов и услуг. Выход видится в изменении подхода к основным критериям получения маркетинговых преимуществ. На смену 4P приходит концепция 5E: *Educate* – обучать, *Explore* – внедрять, *Elevate* – развивать, *Entertain* – развлекать, *Evaluate* – оценивать. Возникает вопрос: может ли концепция 5E сформироваться в новый комплекс продвижения маркетинга?

Рассматривая каждый элемент концепции 5E, можно выделить, что *educate* – подразумевает обучение потребителя; *explore* – процесс внедрения новых продуктов; *elevate* – развитие своих клиентов, предлагая ему связанный продукт более высокого уровня, либо удовлетворяющий более широкий спектр потребностей; *entertain* – развлекать через проявление человеческих эмоций; *evaluate* – количественная либо качественная оценка до ее фактического начала.

Реализовать концепцию 5E можно через отдельные инновационные подходы в маркетинге. По мере усиления конкуренции на рынке товаров и услуг компаниям все больше требуется использование инноваций, поэтому роль инновационного фактора в маркетинговой политике для развития эффективной предпринимательской деятельности увеличивается.

Возникает необходимость формирования концепции инновационного маркетинга, основанной на комплексе инновационного маркетинга, включающем разработку инновационной стратегии, анализ рынка и оперативный маркетинг. Определяющим здесь становятся технологии интернет-маркетинга, таящие в себе огромные перспективы и реальные угрозы.

Традиционный маркетинг все больше трансформируется в интерактивный маркетинг, маркетинг с использованием интернет-техно-

гий или интернет-маркетинг. Использование Интернета привело к наступлению периода электронной торговли, обозначающей процесс покупки и продажи, поддерживаемый электронными технологиями. Появляются так называемые электронные рынки, т. е. «торговые залы», в которых продавцы, пользуясь новейшими электронными технологиями, предлагают свои товары и услуги, а покупатели находят интересующую их информацию, уточняют, что им нужно, и размещают заказы с помощью кредитных карточек или других средств электронного платежа. В виртуальном пространстве информацию о товарах и услугах ищут более 40% пользователей Интернета. Есть все основания считать, что в XXI веке электронная торговля становится основной торговой технологией.

Интернет-маркетинг (Internet marketing) – это практика использования всех аспектов традиционного маркетинга в Интернете, затрагивающая основные элементы маркетинг-микса: цена, продукт, место продаж и продвижение. Основная цель – получение максимального эффекта от потенциальной аудитории сайта [1].

Интернет-маркетинг можно определить как совокупность методов и средств организации и осуществления рыночной деятельности предприятия по всем составляющим комплекса маркетинга в информационной сети в целях получения желаемого отклика от целевой аудитории и удовлетворения потребителей [5].

Сеть Интернет инициирует различные связи, плетет связи постиндустриального цифрового общества. Развитие цифровых технологий дало возможность объединить всех участников рынка в так называемом «искусственно смоделированном пространстве». В поиске средств воздействия на потребителя компании через Интернет создают коммерческие возможности новой реальности, которые еще недостаточно изучены и освоены.

Интернет-маркетинг проекта – это установление взаимосвязей между бизнес-процессами и ресурсами в сети Интернет. Бессмысленно предлагать интернет-услуги в области web-разработок, не проведя интернет-маркетинг проекта и не определив алгоритмы, по которым будет осуществляться управление проектом.

В связи с постоянным развитием рынка информационных технологий компании неизбежно будут сталкиваться с проблемой выбора наиболее перспективной компьютерной управленческой системы, поэтому роль и значение интернет-маркетинга (онлайн-маркетинга) неуклонно растет [2].

С развитием интернет-маркетинга могут проявиться такие инновационные направления в маркетинговой политике компаний, как проведение маркетинговых исследований через форумы

и социальные сети; формирование непрерывного процесса выбора и приобретения товара; развитие интерактивных форм продвижения и др.

Инновационный подход требует от компаний постоянного поиска оптимальных маркетинговых решений для эффективного управления всеми своими подразделениями.

В целом в ближайшее время интернет-технологии будут продолжать меняться через интеграцию всемирного информационного пространства в повседневную жизнь человека, развивая Интернет вещей. В этом случае возникает сотрудничество и коммуникации между людьми и вещами, между самими вещами; появляется возможность объединения неодушевленных объектов в коммуникационную сеть, связаться с ними в режиме реального времени.

Практическая значимость заключается в том, что если вы обучаете клиента, внедряете новые технологии, развиваете клиента, развлекаете его и при этом правильно оцениваете свои действия, то в вашем арсенале появляются мощные инструменты получения существенных конкурентных преимуществ для внедрения инновационных маркетинговых технологий. Для достижения успеха маркетологи должны обладать определенными знаниями в данной области и уметь обоснованно оценить эффективность информационных технологий в предпринимательской деятельности компании.

Знание теоретических основ инновационных подходов в маркетинге современных компаний является одним из важнейших факторов успеха в практическом применении их опыта в предпринимательской деятельности российских компаний. Освоение российскими компаниями методов инновационного маркетинга становится критическим условием укрепления международной конкурентоспособности отечественных компаний.

Маркетинг как наука о продвижении продуктов и практика организации сбыта постепенно охватывает все новые и новые аспекты сбыта, торговли и рекламы. Сейчас маркетинг рассматривается уже как комплексная дисциплина, охватывающая практически все сферы функционирования предпринимательской деятельности. Он стал одним из важнейших элементов их деятельности по разработке и продвижению продукции к потребителям, созданию условий для увеличения спроса на товары.

Масштабы информационных потоков в Сети привели к тому, что ряд ключевых действий менеджеров веб-проектов компаний нуждается в автоматизации. Осознание этого факта является таким же необходимым элементом конкурентного развития качественного ресурса, как, скажем, надежный хостинг или профессиональный дизайн.

Эти новые условия существования вашего сетевого ресурса предполагают и новые стратегии по его развитию и управлению, так же как переход от «бумажной» к радио- и телевизионной рекламе потребовал сдвига не только в технологии, но и в сознании производителя, продавца и рекламодателя. Точно так же и переход к электронным средствам массмедиа требует осознания неэффективности традиционных подходов и средств к продвижению компаний на новом рынке.

В заключение можно сказать, что исследования автора свидетельствуют о том, что в России рынок интернет-технологий находится на стадии активного формирования и развития. Интернет дает в руки опытного маркетолога уникальные средства масштабирования проекта, учета статистики и результативности маркетинговой кампании, а также организации обратной связи с пользователем-клиентом. Эти нетрадиционные средства маркетинга через интернет-технологии бизнес-сообщество активно начинает осознавать.

Литература

1. Байков В. Д. Интернет: поиск информации и продвижение сайтов. СПб.: «БХВ-Санкт-Петербург», 2000. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
2. Голик В. С. Эффективность интернет-маркетинга в бизнесе. М.: Дикта, 2008. С. 196.
3. Друкер П. Бизнес и инновации. СПб.: Вильямс, 2007. С. 45.
4. Карпова С. В. Инновационная маркетинговая политика российских компаний: Монография. М.: ООО «Эльф ИПТ», 2010. 320 с.
5. Маркетинг: теория и практика: учебное пособие для бакалавров. 5.4. Интернет-маркетинг как новая форма организации рыночной деятельности предприятий / под общ. ред. С. В. Карповой. М.: Изд-во Юрайт, 2012. С. 267.
6. Современные направления маркетинга: теория, методология и практика применения: монография / под общ. ред. С. В. Карповой. М.: «Палеотип», 2011. 544 с.

References

1. Baikov V. D. (2000) The Internet: information search and promotion of sites. SPb.: «BHV-Saint-Petersburg». URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
2. Golik V. S. (2008) The Effectiveness of Internet marketing in business. M.: Dikta, p. 196.
3. Druker P. (2007) Business and innovations. SPb.: Williams, p. 45.
4. Karpova S. V. (2010) Innovative marketing policy of Russian companies.
5. Marketing: theory and practice. (2012) Textbook for bachelors. 5.4. Internet marketing as a new form of organization of the market activities of enterprises. Under the General editorship of S. V. Karpova, p. 267.
6. Modern trends in marketing. (2011) Theory, methodology and practice: monograph /Under the General editorship of S. V. Karpova.

В

опросы предпринимательства и экономики

УДК 338.1

В. И. Хабаров,
доктор экономических наук,
профессор, зав. кафедрой
организационного менеджмента,
Московский финансово-промышленный
университет «Синергия»,
Москва, Россия;
e-mail: vhabarov@synergy.ru

В. Р. Кабалоев,
аспирант, Московский финансово-
промышленный университет
«Синергия», Москва, Россия;
e-mail: kabaloev_russia@bk.ru

Стратегические задачи и особенности государственного предпринимательства в России

Аннотация

Цель работы. Обеспечение общественных нужд выступает одной из приоритетных целей экономической деятельности государства. Идеология государственного предпринимательства предполагает концентрацию ресурсов для поиска новых возможностей (модель предпринимательской ориентации), инновационных решений, повышение операционной эффективности (сокращение транзакционных издержек) и, главным образом, фокус на выполнении стратегических национальных проектов и усиление политических связей и навыков сетевого взаимодействия. Целью статьи является определение стратегических задач и существенных особенностей государственного предпринимательства в Российской Федерации.

Материалы и методы. Авторы анализируют задачи и значение государственного предпринимательства, изучают возможности применения основных моделей эффективности к субъектам государственного бизнеса.

Результат. Поддержка и развитие модели государственного предпринимательства особенно актуальны в транзитивных экономиках. Государственное предпринимательство дает своим субъектам политическое покровительство (*political underwriting*), то есть репутационное и финансовое преимущество как надежного участника рынка. К тому же масштабность государственного бизнеса обеспечивает успешное решение задачи транснационализации и интегрирования в глобальный бизнес – доступа к капиталу и ресурсам. При этом задачи, которые решаются в рамках государственного предпринимательства, заключаются в развитии экономики, повышении прозрачности государственного управления, развитию смешанных структур собственности и т.д.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования государственного предпринимательства в России.

Ключевые слова: государственное предпринимательство, смешанная экономика потребности, государственный заказ, стейкхолдер, контракт.

Questions of business and economics

V. I. Khabarov,
doctor of economic Sciences, Professor,
head. the Department of organizational
management Moscow financial-
industrial University «Synergy»
Moscow, Russia;
e-mail: vhabarov@synergy.ru

Strategic Objectives and Especially the State of Entrepreneurship in Russia

V. R. Kabaloev

post-graduate student, Moscow financial-industrial University «Synergy»
Moscow, Russia;
e-mail: kabaloev_russia@bk.ru

Abstract

Purpose of the work. *The provision of public needs is one of the priority goals of economic activities of the state. The ideology of public entrepreneurship involves the concentration of resources to search for new opportunities (model entrepreneurial orientation), innovative solutions, improving operational efficiency (reducing transaction costs) and mainly focus on the implementation of strategic national projects and the strengthening of political ties and the skills of networking. The purpose of this article is to identify the strategic objectives and significant features of the state enterprises in the Russian Federation.*

Materials and methods. *The authors analyze the objectives and importance of public entrepreneurship, study applications of the basic models of efficiency to the public sector business.*

Results. *Support and development of the model of public entrepreneurship is particularly relevant in transition economies. State enterprise gives to its subjects of political patronage (political underwriting), that is, reputational and financial advantage as a reliable market participant. In addition, the magnitude of state business provides a successful solution to the problem of transnationalization and integration in the global business access to capital and resources. The problems solved in the framework of the state enterprises, are to develop the economy, improving transparency in governance, the development of mixed ownership structures, etc.*

Conclusion. *The results of the study can be used to improve the state of entrepreneurship in Russia.*

Keywords: *state enterprise, a mixed economy of needs, public procurement, stakeholders, contract*

Введение

Обеспечение общественных нужд выступает одной из приоритетных целей экономической деятельности государства. Это, в первую очередь, относится к проблематике общественных потребностей, формирования общественных благ (public goods), так как государство несет ответственность перед обществом за обеспечение общественными благами. Данные потребности частный бизнес, в силу различных причин, прежде всего из-за отсутствия прямой экономической выгоды, не берется удовлетворять в условиях свободного рынка. В связи с этим производство или закупку товаров, работ, услуг, удовлетворяющих такого рода общественные потребности, вынуждено осуществлять государство.

Новые условия экономического развития с возрастающими кризисными явлениями и турбулентной внешней средой обусловили трансформационные процессы в деятельности организаций государственного сектора. Сегодня они переоценивают свою деятельность по созданию общественной и экономической ценности, а внешние условия развития экономики – динамизм экономических процессов, усложнение и возрастание требований потребителей товаров и услуг, увеличение скорости передачи информации и получения новых знаний, обострение конкуренции – стимулируют государственные организации мыслить стратегически, адаптируя рутинную деятельность к новым ожиданиям внешней среды [17].

В связи с этим внедрение предпринимательских принципов становится приоритетной траекторией развития субъектов госсектора на пути к построению гибкой, динамичной и эффектив-

ной структуры вне зависимости от формы собственности (нерыночные или коммерческие) [19, с. 37].

Реализация особой формы бизнес-активности в государственном секторе, направленной на достижение инновационности, прибыльности и динамичности его хозяйствующих субъектов, обусловила развитие феномена государственного предпринимательства.

Целью статьи является определение стратегических задач и существенных особенностей государственного предпринимательства в Российской Федерации.

Основная часть

Эволюция сущности государственного предпринимательства и его форм привела к распространению данного феномена на разные уровни управления в госсекторе: уровень местного и регионального управления [5, с. 114], в которых функционируют политические лидеры – управленцы (policy entrepreneurs); сектор оказания государственных услуг [14, с. 793], в котором функционируют госменеджеры-инноваторы и государственные агентства и учреждения; государственные бизнес-структуры (корпорации), выделенные сегодня в самостоятельные коммерциализированные хозяйствующие субъекты госсектора [15, с. 16–17]; и, наконец, национальный управленческий уровень [16, с. 224–225] (концепция предпринимательского государства [18, с. 181, 193]).

Одним из преимуществ государственного предпринимательства является то, что оно становится мощным стимулом для развития отраслей экономики, поскольку является источником

решения провалов рынка и стимулирования значимых проектов. Государственное предпринимательство – инструмент локального распределения взаимозаменяемых ресурсов, поддержки высоких экстерналий и координации промышленных взаимосвязей. Вместе с тем усиление бизнес-активности государства помогает развить скрытые возможности организаций посредством финансирования прибыльных проектов с высокой концентрацией нового знания (в силу высоких затрат на поисковые работы (discovery costs) частные компании часто не идут на рискованные проекты). Внутренние способности государственных организаций порождают ряд преимуществ для развития их инновационного потенциала. Так, из-за преобладания динамического аспекта эффективности в деятельности субъектов государственного предпринимательства развитие инноваций становится достижимой долгосрочной инвестиционной стратегией. Компании с государственным участием могут финансировать долгосрочные рискованные проекты, и, соответственно, больше ориентированы на условия неопределенности. Создание госкомпаниями устойчивых сетей знаний и межфирменных взаимодействий (patentsharing, cross-licensing) ведет к повышению их глобальной конкурентоспособности.

Несмотря на многоуровневость, задачи государственного предпринимательства остаются универсальными. Оно всегда предполагает генерирование новой экономической активности. Государственное предпринимательство проявляется через уникальную природу активности (экономическое поведение) его субъектов, приобретающую черты предпринимательского действия, что отличает данную концепцию от модели «нового государственного управления» и административного типа экономического поведения (publicmanager). Трансформационные явления наблюдаются в увеличении способности государственных субъектов к предпринимательскому типу поведения: сегодня они занимаются активным поиском прибыльных возможностей, развивают открытую инновационную культуру и гибкость внутренних процессов. Многие авторы склоняются к раскрытию сущности государственного предпринимательства через универсальный механизм предпринимательского действия со стороны его субъектов, то есть деятельности или процесса в госсекторе, результатом которого становится развитие существующих и создание новых услуг, инноваций и технологий, новых стратегий, а также фокус на исполнение предпринимательских функций: бдительности к поиску прибыльных возможностей в условиях рыночного дисбаланса, создание инновационных товаров и услуг и адаптация новых бизнес-практик, инвестирование в ресурсы в условиях

неопределенности, способность адаптироваться к внешним изменениям, поиск прибыльных возможностей [12, с. 304].

Для реализации эффективной предпринимательской модели в государственном бизнесе важно обеспечить необходимые условия для ее внедрения и успешного функционирования. Стратегическими задачами, стоящими перед субъектами государственного предпринимательства сегодня, становятся следующие:

- обеспечение баланса между коммерческой стабильностью (доходностью) и осуществлением непрерывного вклада в развитие экономики, а также критический анализ целей государственного предпринимательства, четкое определение некоммерческих целей и их соотношения с коммерческими. Ясно сформулированные обязательства и цели субъекта государственного предпринимательства, подтверждающие уникальность их создания и функционирования, включаются в корпоративные планы государственных компаний и должны отвечать долгосрочной стратегии;
- усиление управленческой автономии от излишнего политического вмешательства. Политика правительства не отличается долгосрочными стратегическими планами, сменяемость курсов, зависимость от манипуляций законодательных властей и групп интересов накладывают свои ограничения и временные рамки (чаще всего краткосрочные горизонты планирования) на бизнес-операции госкомпаний;
- усиление долгосрочного механизма стимулирования сотрудников, внедрение рыночно-ориентированной системы вознаграждения по результатам и воспитание работников знания (knowledgeworkers). Для современных субъектов государственного бизнеса необходимо разработать систему четких и эффективных стимулов для вознаграждения руководства (в частности государственных представителей) и сотрудников;
- развитие смешанных структур собственности и сокращение административной монополии в стратегических отраслях. Развитие смешанных структур собственности должно распространяться на стратегические и конкурентные отрасли путем сокращения административной монополии в стратегических отраслях и уменьшения долевого участия государства в конкурентных отраслях;
- повышение качества информации о результатах деятельности госпредприятий и ее обработки госучреждением, контролирующим деятельность госкомпаний, для принятия соответствующих решений. В противном

случае имеет место излишнее внешнее микрорегулирование;

- разработка стратегии управления, ориентированной на получение прибыли в долгосрочной перспективе с учетом некоммерческих целей, то есть усиление стратегического планирования. Важную роль здесь играют долгосрочные инвестиции в наращивание материального и интеллектуального потенциала госкомпании. Для этого необходимо освоить новейшие технологии путем инвестирования ресурсов в укрепление технологического потенциала).

Велико и социальное значение государственного предпринимательства. Поддержка менее прибыльных потребительских сегментов, минимизация безработицы, развития социальной ответственности и пр. Однако все это приводит к двойному статусу субъектов государственного предпринимательства, которые вовлечены в выполнение социальных обязательств. Мультипликативность социальных и финансовых целей затрудняет заключение контрактов (pay-for-performance) с менеджерами и приводит к мягким бюджетным ограничениям.

Тем не менее, в силу предпринимательского механизма, основные модели эффективности применимы к субъектам государственного бизнеса. Современные субъекты государственного предпринимательства должны сочетать в своем поведении (оптимизировать) механизмы достижения динамического и статического аспектов эффективности для принятия стратегических решений в изменяющейся внешней среде.

Государственное предпринимательство, в отличие от частного, не имеет целью исключительно получение прибыли. Государственное предпринимательство, наряду с коммерческой функцией выполняет и социально-экономические функции.

Этим определяется первая особенность государственного предпринимательства: стремление к учету и удовлетворению общественно значимых потребностей и интересов. Например, в обязанности государства входит развитие инфраструктуры, проведение промышленной и инновационной политики, участие в выполнении научно-технических и экологических программ и др.

Второй особенностью государственного предпринимательства является то, что важнейшим ее инструментом является контрактная система размещения государственных заказов (ФЗ-44 [4]). Государственная контрактная система закупок (заказов) является институтом, устанавливающим общие рамки взаимодействия и регламентирующим механизм реализации хозяйственных связей государства-заказчика со всеми группами хозяйствующих субъектов. Она

предполагает борьбу между соискателями государственного заказа. Предмет конкуренции – государственный капитал, направляемый на закупки товаров, работ, услуг для обеспечения общественных нужд.

Государство, осуществляя закупки и размещая заказы для обеспечения общественных нужд, выступает в качестве предпринимателя – равноправного субъекта рыночных отношений. В связи с этим государственный заказ строится на принципе экономической заинтересованности в нем компаний – исполнителей. Контракты с государством заключаются на коммерческой основе и являются прибыльными для поставщиков (производителей).

Следует отметить, что на современном этапе во всех развитых странах контрактная система выступает одним из ключевых механизмов регулирования национальной экономики. Наиболее показателен опыт развития федеральной контрактной системы в США, через которую реализуется от одной четверти до одной трети совокупных средств казны и опосредствуются экономико-хозяйственные отношения между государством и частным сектором. Государственные заказы (переходящий портфель) ежегодно достигают 1,5–1,7 трлн долл., или 20% совокупного портфеля заказов промышленности. Государственной контрактной системой охвачено 90–92% номенклатуры товаров и услуг в национальной экономике. Таким образом, федеральное правительство США – крупнейший предприниматель в мире [3, с. 45].

Влияние государственных закупок (заказов) на процесс стабилизации и стимулирования экономического развития, разработки и распространения новых технологий осуществляется на основе, во-первых, увеличения спроса путем заказов на определенные продукты и технологии для государственных (общественных) потребностей и, во-вторых, через использование государственного рынка сбыта в качестве пробного для новых товаров и технологий.

По оценке экспертов Минэкономразвития, в России ежегодный объем закупок органов власти составляет 8,4 трлн руб., еще на 8 трлн руб. закупает государственные корпорации, компании с государственным участием, естественные монополии и учреждения. Таким образом, более 22% ВВП распределяется через рынок государственных закупок, и он выступает мощным инструментом экономической политики [5, с. 233].

В принятом Правительством Российской Федерации «Плане первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году» от 27.01.2015 г. [2] контрактная система государственных закупок (заказов) рассматривается в

качестве одного из важнейших инструментов поддержки импортозамещения, развития высокотехнологичного производства, стимулирования малого и среднего предпринимательства. Государственные и муниципальные органы осуществляют ежегодно порядка 2,5 млн закупок. Конкурентный и прозрачный рынок государственных закупок будет способствовать активизации предпринимательства и частной инициативы, что чрезвычайно необходимо экономике нашей страны.

Третьей особенностью предпринимательской деятельности государства как участника рыночного обмена, является то, что такая деятельность может осуществляться на основе управления государственной и смешанной формой собственности (в качестве примера можно привести компанию Роснефтегаз). Собственность государства в институциональном аспекте функционирует в рамках государственного сектора экономики. Величина государственного сектора в разных странах различна и определяется комплексом взаимосвязанных факторов, в том числе исторически сложившимися условиями и традициями страны, состоянием экономики на данном этапе развития, конкурентоспособностью национальной экономики.

Масштабы и значение государственного сектора оцениваются рядом показателей, наиболее важными из которых являются:

- доля производства государственного сектора экономики в общем объеме производства;
- доля государственных расходов по отношению к ВВП;
- размеры (доля ВВП) перераспределения через государственный бюджет;
- удельный вес продукции, производимой государственным сектором по отраслям;
- объем основных фондов;
- валовые капиталовложения в основные фонды государственного сектора;
- численность занятого населения.

Четвертой позитивной особенностью государственного предпринимательства является обладание ее субъектами большими внутренними возможностями финансировать и предпринимать инновационные проекты, независимо от объема затраченных ресурсов и принимая условия неопределенности и риска [8, с. 834]. Поскольку субъекты государственного предпринимательства контролируются единым собственником, они могут значительно быстрее и эффективнее создавать межфирменные взаимодействия (knowledgenetworks) [4, с. 45], активно используя сети знаний для создания эффективных коммуникационных каналов по налаживанию связей с партнерами, поставщиками оборудования и услуг и пр.

Это вызывает и пятую, негативную особенность государственного предпринимательства: иерархичные организации с вертикальной субординацией (мощная госбюрократия и корпорации-гиганты) оказываются слишком жесткими, чтобы соответствовать возросшему динамизму внешней среды, когда сталкиваются с необходимостью гибко и оперативно противостоять конкуренции за инновации [11, с. 421].

Несмотря на низкую инновационную активность госкомпаний по сравнению с частными, в настоящее время очевидно усиление ориентации субъектов государственного предпринимательства на развитие гибких организационных структур и предпринимательской культуры, которые соответствуют проактивному восприятию перемен, открыты изменениям, риску и инновациям [13, с. 87].

Задачи освоения данного направления госпредпринимательства особенно актуальны для российского госбизнеса. Сейчас в основе инновационной стратегии российских госкомпаний лежит принцип принуждения к инновациям (недостаточная корреляция между долгосрочными планами и степенью внедрения инноваций, минимальная степень использования модели «открытых инноваций», недостаточное качество составления программ инновационного развития, недостаточная связь инноваций с общей моделью корпоративного управления) [6], в то время как траекторией развития современного субъекта государственного предпринимательства могло быть строительство эффективных внутренних управленческих систем и развитие динамических способностей для совершенствования бизнес-процессов и инноваций. В решении данной задачи выделим два направления – построение обучающейся организации с сильной предпринимательской культурой и создание внешних сетей знаний (knowledgenetworks).

Шестой особенностью государственного предпринимательства является и то, что в современной экономике субъекты государственного предпринимательства находятся под постоянным давлением со стороны населения и политиков (монополии подотчетны всем уровням власти и общества), что требует от госкомпаний разработки эффективных моделей отчетности для стейкхолдеров (заинтересованных лиц). Отсюда необходимость в постоянном балансировании между действиями, направленными на получение прибыли, и задачами удовлетворения интересов стейкхолдеров. В повышении своей социальной эффективности государственные предприятия (или компании), следовательно, должны придерживаться внутренних правил контроля за расходованием средств, соблюдения правовых норм, мониторинга и организации

отчетности, что в свою очередь отражается на степени бюрократизированности деятельности. Эти особенности вызывают необходимость в высокой прозрачности принимаемых решений со стороны государственных компаний, а также осуществление консультаций с влиятельными общественными группами в стране [10, с. 996]. Указанные проблемы требуют от субъектов государственного предпринимательства развития способностей к предпринимательскому типу лидерства в проактивном управлении группами стейкхолдеров, используя, согласно С. Боринсу, тактику убеждения, согласования и понимания («обработки») бюрократической системы для получения поддержки на реализацию проекта [9, с. 501-502], в связи с чем субъект госбизнеса должен реализовывать функцию гибкого управления своими стейкхолдерами. Реализация данного компонента предпринимательской активности становится важным фактором повышения управленческой эффективности субъекта госбизнеса. Инструментом в этом процессе становится построение эффективной системы корпоративного управления и социальной ответственности. Итак, для современных субъектов государственного предпринимательства важным направлением повышения своей организационной эффективности становится выработка качественной и гибкой политики управления портфелем социальных инициатив в целях создания прочного имиджа перед ключевыми стейкхолдерами, что подразумевает прозрачное транслирование результатов деятельности в общественность для поддержания стабильных отношений со своими стейкхолдерами. Удовлетворение нужд населения и ключевых стейкхолдеров является важным условием получения общественной поддержки и предотвращения риска политической негативной реакции.

В заключение следует сказать, что современные субъекты государственного предпринимательства обладают сильным потенциалом решения задач госбизнеса для достижения динамической эффективности, направленной на получение устойчивых конкурентных преимуществ за счет гибкого использования ресурсов и изменения технологий в долгосрочном периоде.

Развитие предпринимательской деятельности государства требует разработки соответствующей системы менеджмента как совокупности современных методов управления предприятиями. На наш взгляд, государственное предпринимательство должно представлять собой новаторский, гибкий стиль хозяйствования, базирующийся на поиске и использовании новых возможностей, ориентации на инновации, на привлечении и использовании ресурсов и передовых технологий частного бизнеса для решения поставленных

задач. Становление системы государственного предпринимательства должно стать тем драйвером, который обеспечит российской экономике условия для качественного роста.

Литература

1. Катухов Д. Д., Малыгин В. Е., Смородинская Н. В. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий. Научный доклад под ред. Н. В. Смородинской. М.: Институт экономики РАН, 2012. С. 45.
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27.01.2015 N 98-р (ред. от 16.07.2015) «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году».
3. США: Федеральная контрактная система и экономика. М.: Наука, 2002. С. 863.
4. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ.
5. Чемерисов М. В. Контрактная система. URL: economy.gov.ru.
6. Эксперт – инновации. Сборник аналитических материалов // Эксперт РА [Рейтинговое агентство]. 2011. URL: <http://www.raexpert.ru/researches/expert-inno/>.
7. Bartlett D., Dibben P. Public Sector Innovation and Entrepreneurship: Case Studies from Local Government // *Local Government Studies*. 2002. Vol. 28. No 4. P. 107–121.
8. Belloc F. Innovation in State-Owned Enterprises: Reconsidering the Conventional Wisdom // *Journal of Economic Issues*. 2014. Vol. 48. No 3. P. 821–848.
9. Borins S. Loose Cannons and Rule Breakers, or Enterprising Leaders? Some Evidence about Innovative Public Managers // *Public Administration Review*. 2000. Vol. 60. No 6. P. 498–507.
10. Currie G. et al. Entrepreneurial Leadership in the English Public Sector: Paradox or possibility? // *Public Administration*. 2008. Vol. 86. No 4. P. 987–1008.
11. Hua J., Miesing P., Li M. An Empirical Taxonomy of SOE Governance in Transitional China // *Journal of Management & Governance*. 2006. Vol. 10. No 4. P. 401–433.
12. Kearney C., Hisrich R., Roche F. A Conceptual Model of Public Sector Corporate Entrepreneurship // *International Entrepreneurship and Management Journal*. 2008. Vol. 4. No 3. P. 295–313.
13. Kim Y. Stimulating Entrepreneurial Practices in the Public Sector: The Roles of Organizational Characteristics // *Administration & Society*. 2010. Vol. 42. No 7. P. 780–814.

14. Kim Y. A Multidimensional Model of Public Entrepreneurship. Unpublished PhD Thesis, State University of New Jersey, US, 2007.
15. Luke B., Verreynne M. L. Exploring Strategic Entrepreneurship in the Public Sector // Qualitative Research in Accounting & Management. 2006. No 3(1). P. 4–26.
16. Mazzucato M. The Entrepreneurial State. London: Demos, 2011.
17. Mussachio A., Flores-Macias F. The Return of State-Owned Enterprises: Should We Be Afraid? // Harvard Business School. Faculty and Research. 04.04.2009. URL: <http://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=36235>.
18. Osborne D., Gaebler T. Reinventing Government. Boston: Addison-Wesley Publ. Co., 1992.
19. Sadler R. J. Corporate Entrepreneurship in the Public Sector: The Dance of the Chameleon // Australian Journal of Public Administration. 2000. Vol. 59. No 2. P. 25–43.
- ies from Local Government. *Local Government Studies*, vol. 28, no 4, pp. 107–121.
8. Belloc F. (2014) Innovation in State-Owned Enterprises: Reconsidering the Conventional Wisdom. *Journal of Economic Issues*, vol. 48, no 3, pp. 821–848.
9. Borins S. (2000) Loose Cannons and Rule Breakers, or Enterprising Leaders? Some Evidence about Innovative Public Managers. *Public Administration Review*, vol. 60, no 6, pp. 498–507.
10. Currie G. et al. (2008) Entrepreneurial Leadership in the English Public Sector: Paradox or possibility? *Public Administration*, vol. 86, no 4, pp. 987–1008.
11. Hua J., Miesing P., Li M. (2006) An Empirical Taxonomy of SOE Governance in Transitional China. *Journal of Management & Governance*, vol. 10, no 4, pp. 401–433.
12. Kearney C., Hisrich R., Roche F. (2008) A Conceptual Model of Public Sector Corporate Entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 4, no 3, pp. 295–313.
13. Kim Y. (2010) Stimulating Entrepreneurial Practices in the Public Sector: The Roles of Organizational Characteristics. *Administration & Society*, vol. 42, no 7, pp. 780–814.
14. Kim Y. (2007) A Multidimensional Model of Public Entrepreneurship. Unpublished PhD Thesis, State University of New Jersey, US.
15. Luke B., Verreynne M. L. (2006) Exploring Strategic Entrepreneurship in the Public Sector. *Qualitative Research in Accounting & Management*, no 3(1), pp. 4–26.
16. Mazzucato M. (2011) The Entrepreneurial State. London: Demos.
17. Mussachio A., Flores-Macias F. (2009) The Return of State-Owned Enterprises: Should We Be Afraid? *Harvard Business School. Faculty and Research*. 04.04.2009. URL: <http://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=36235>.
18. Osborne D., Gaebler T. (1992) Reinventing Government. Boston: Addison-Wesley Publ. Co.
19. Sadler R. J. (2000) Corporate Entrepreneurship in the Public Sector: The Dance of the Chameleon. *Australian Journal of Public Administration*, vol. 59, no. 2, p. 25–43.

References

1. Katukov D. D., Malygin V. E., Smorodinskaya N. V. (2012) The institutional environment of a globalized economy: development of network interactions. Scientific report, ed. N. V. Smorodinskaya. Moscow: Institute of Economics, RAS, p. 45.
2. The decree of the RF Government dated 27.01.2015 in 98N-R (as amended on 16.07.2015) "On approval of the plan of priority measures for the sustainable economic development and social stability in 2015".
3. USA (2002) Federal contract system and the economy. Moscow: Nauka, p. 863.
4. Federal law "On contract system in procurement of goods, works, services for state and municipal needs" and from 05.04.2013 N 44-FL.
5. Chemerisov M. V. Contract system. URL: economy.gov.ru.
6. The expert – innovation. (2011) Collection of analytical materials. *Expert RA* [Rating Agency]. URL: <http://www.raexpert.ru/researches/expert-inno/>.
7. Bartlett D., Dibben P. (2002) Public Sector Innovation and Entrepreneurship: Case Stud-

УДК 336.7

А. Е. Дворецкая,
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономики
и финансов, Российская академия
народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской
Федерации, почетный работник
высшего профессионального
образования Российской Федерации,
Москва, Россия;
e-mail: alla.dvoretzkaya@gmail.com

Зеленое финансирование как современный тренд глобальной экономики

Аннотация

Цель работы – анализ «зеленых финансов» и их роли в обеспечении устойчивого экономического роста.

Материалы и методы. Статья написана на основе изучения и обобщения практики зеленого финансирования за рубежом и в России. Проанализированы современные экологически ориентированные проекты, их динамика и объемы, источники финансирования, включая государственные и частные инвестиции.

Результат. Особое внимание уделено роли кредитно-финансовых учреждений в обеспечении финансовыми ресурсами «зеленой экономики». Сделан вывод о необходимости согласования усилий всех участников процесса и модеризирующей роли Банков развития.

Заключение. Подчеркивается важность соблюдения «Принципов ответственных инвестиций» при формировании общественной инфраструктуры «зеленой экономики».

Ключевые слова: «зеленые финансы», экологические проекты, зеленые бумаги, природный капитал, экологические расходы, экологическая ответственность.

A. E. Dvoretzkaya,
PhD, professor, Head of Department
of Economy and Finance, The Russian
Presidential Academy of National
Economy and Public Administration,
Moscow, Russia;
e-mail: alla.dvoretzkaya@gmail.com

Green Financing as a Modern Trend in the Global Economy

Abstract

Purpose of work. The article focuses on increasing role of «green finance» in providing sustainable economic growth.

Materials and methods. The article is based on a study and generalization of the “green finance” practice in Russia and other countries. In the article were analyzed the modern ecologically oriented projects, dynamics, amount, financing sources, including state and private investments.

Results. Special attention was paid to the role of lending and financial institution in providing financial capabilities for the «green economy». The author concluded that coordinating the efforts of participants in the process and the moderating contribution of Banks for development.

Conclusion. Observance of «Environmental Investments Principles» in formation of the «green economy» is noted.

Keywords: «green finance», environmental projects, green papers, natural capital, environmental expenses, environmental impairment liability.

Одним из ведущих трендов в современной глобальной экономике является активизация сегментов, так или иначе связанных с поддержанием и развитием природного и человеческого капитала, благоприятных условий их воспроизводства. Это принципиально важный поворот, поскольку очевидно, что ведущим фактором инклюзивного экономического роста во все большей степени становится человеческий капитал, функционирующий в благоприятной природной среде,

поэтому мировая экономика должна позиционироваться как «зеленая» экономика. Это экономика, направленная на повышение благосостояние людей и социальную справедливость с минимизацией рисков для окружающей среды.

Зеленая экономика, по нашему мнению, не отдельный сегмент экономики; это ее новый адекватный облик. Все отрасли и сферы традиционной экономики должны обретать экологически ответственный вид. Так, основой энергохозяй-

ства постепенно становится экологическая («зеленая») энергетика. Страны берут на себя «климатические обязательства» сокращать выбросы, использовать «зеленые» инновации», а именно: возобновляемые источники энергии, «чистые» технологии с минимальным воздействием на окружающую среду (развитие электротранспорта, использование биотоплива) и пр.

Всесторонняя поддержка зеленой экономики является формой ответственного поведения стран в контексте сохранения окружающей среды, природного капитала. Помимо научно-технического аспекта этой проблемы, существует ее финансовая сторона – в частности, появился термин «зеленое финансирование». Под ним мы понимаем совокупность источников, механизмов, форм и методов финансирования и кредитования зеленой экономики и энергетике, охраны окружающей среды и пр. Зеленые финансы трансформируются в отдельную область финансов и область научных знаний [9].

По экспертной оценке, содержащейся в Программе ООН по охране окружающей среды (ЮНЕП, UNEP) [9], до 2050 года в развитие зеленой экономики потребуются ежегодные инвестиции на уровне 2% мирового ВВП (примерно 1,5 трлн долл.). В рамках ЮНЕП реализуется проект «Зеленая экономическая инициатива», работает Банковская комиссия, объединяющая 140 банков из 50 стран мира, активных в финансировании экологической сферы. Пионерами по масштабам инвестирования в зеленый рост (Green recovery – package) в посткризисный период после 2008 года стали Китай, Корея, Франция.

С учетом важнейшей социальной роли этого мегапроекта национальные правительства обязаны быть модераторами этого процесса и прямыми инвесторами в наиболее значимые проекты. Однако по ряду причин, в том числе из-за напряженности бюджетов, национальные правительства ограничены в качестве якорных инвесторов в программы зеленого финансирования. Так, в Китае доля государственных инвестиций в зеленое финансирование возможна лишь на уровне 15% на ближайшие 5 лет [2]. Еще более скромные шансы у правительств других развивающихся стран, поэтому необходимо активное привлечение частных инвесторов.

По предложению участников саммита G20 в сентябре 2016 г. создана исследовательская Группа Зеленого Финансирования (GFSG) для разработки предложений по расширению частного капитала для зеленых инвестиций. Все больше финансовых институтов финансируют зеленую экономику. Инструментами являются зеленые кредиты, зеленые облигации (greenbonds), ресурсы инвестиционных трастовых компаний для зеленой инфраструктуры.

Так, впервые зеленые облигации появились в 2007 г., и эмитентами стали не частные, а международные финансовые организации – Всемирный банк и Европейский инвестиционный банк. Позднее к рынку присоединились правительства, муниципальные и местные органы, частные компании и банки.

По данным Сбербанка России, пул зеленых проектов в мире составляет 200 млрд долл., а объем зеленых облигаций – 90 млрд долл. как корпоративных, так и международных и наднациональных [4]. Это указывает на значимость эмиссионного финансирования для этого сегмента, однако на фоне общемирового долгового рынка оно незначительно. В качестве зеленых отмечено «менее 1% глобальных облигаций, и менее 1% активов глобальных институциональных инвесторов являются активами зеленой инфраструктуры» [10]. Тем не менее, по оценке агентства Moody's, в 2017 году эмиссия зеленых облигаций превысит 200 млрд долларов.

Активными частными эмитентами зеленых облигаций и их гарантами являются Hudson Clean Energy, Robeco SAM, Terraform, JP Morgan Chase, Credit Agricole, Electricite de France, Vasakronan, Albengoa Greenfield, Bank of America, Merrill Lynch. Следует отметить доминирующую роль Китая на мировом рынке зеленых облигаций: его доля составляет 40%. В ближайшие годы активизируются рынки и других развивающихся стран. Растет и биржевой рынок: в конце 2016 года LuxSE запустила торговую платформу «Люксембургская «зеленая» биржа» (LGX) – первую в мире площадку для листинга и торговли «зелеными» бумагами.

Вместе с тем следует учитывать чрезвычайную капиталоемкость субсидирования «зеленой энергетике» в глобальном смысле и недостаточное финансирование инноваций в этой сфере. Финансирование возобновляемых источников энергии с целью оздоровления окружающей среды в 17 раз больше, чем финансирование НИОКР в этой сфере (соответственно 100 и 6 млрд долларов ежегодно) [2], поэтому имеет смысл перераспределить финансирование в пользу изыскания принципиально новых зеленых технологий.

Для активизации рынка инструментов для зеленой экономики важна роль финансовых регуляторов. Центральные банки, наднациональные органы (международные организации, банки развития и участники специализированных рынков) должны поддерживать национальные рынки зеленых облигаций либо сами выпускать такие облигации. На LuxSE котируется 114 зеленых облигаций на 45 млрд долл. США, эмитированных Всемирным банком, Банком Китая, Европейским инвестиционным банком и другими.

В России зеленая экономика не является приоритетом, хотя и включена в перечень основных

направлений деятельности Правительства Российской Федерации. В них предусмотрено снижение негативного воздействия на окружающую среду, создание современной системы экологического нормирования, поэтапная ликвидация накопленного экологического вреда окружающей среде и пр. Структура финансирования включает в себя комбинацию внутренних и внешних источников, национальных и наднациональных (международных) ресурсов, частных и государственных средств, других публичных источников, в том числе краудфандинга, донорской помощи, платы за экспертные услуги и пр. Главными направлениями инвестирования являются оздоровление окружающей среды, реализация экологических программ, внедрение «чистых» технологий. Однако эти направления не получают должного и растущего финансирования.

Возьмем для примера главное направление, по которому ведется официальная статистика. Согласно методологическим рекомендациям Росстата [11] природоохранные расходы делятся по секторам: государственный, коммерческий и сектор специализированных поставщиков природоохранных услуг. Совокупные экологические расходы по всем секторам показаны на рис. 1. Видно, что уровень затрат на охрану окружающей среды, будучи и без того очень низким, за последние 13 лет упал практически в два раза и законсервировался с 2012 года на уровне 0,7%.

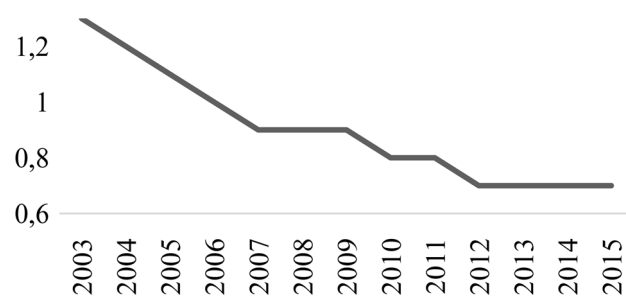


Рис. 1. Затраты на охрану окружающей среды в Российской Федерации, % к ВВП

Источник: Росстат.

Среднесрочный прогноз также неутешителен. По данным таблицы 1 видно, что если динамика текущих затрат на охрану окружающей среды за последние 10 лет выражается двукратным ростом, то инвестиции (что содержательно гораздо важнее) даже в 2019 году не достигнут уровня 2007 года.

При этом следует отметить, что крайне незначительны расходы на научно-исследовательскую деятельность и разработки по снижению негативных антропогенных воздействий на окружающую среду: в 2012–2015 гг. они колебались в пределах 0,5–1 млрд руб. при общих расходах 250–290 млрд руб., т. е. их максималь-

Таблица 1

Некоторые показатели прогноза эффективности природоохранной деятельности на 2017–2019 годы

Показатели, %	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, по отношению к 2007 году	89	95,2	98,2
Текущие затраты на охрану окружающей среды по отношению к 2007 году	185,1	197,1	209,1

Источник: [8, с. 207].

ная доля не превышала 0,4%. Это, к сожалению, перекликается с общемировым трендом недофинансирования НИОКР в этой области, о чем говорилось выше.

Рассмотрим государственные расходы на поддержание среды обитания человека. В России все они проходят по линии федерального бюджета. В нем расходы на охрану окружающей среды занимают ничтожную долю – менее 0,5% (табл. 2), а в структуре всех расходов центрального правительства (включая бюджеты внебюджетных фондов) и того меньше – 0,2%.

Таблица 2

Динамика расходов федерального бюджета, млрд руб.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Всего	15 620	16 403	16 160	15 951	15 962
Охрана окружающей среды	50	64	76	78	80
Доля, %	0,32	0,39	0,47	0,49	0,50

Источник: расчеты автора по данным Министерства финансов [7].

Очевиден низкий вклад государственных финансов в экологическую экономику. Между тем данные из Программы ООН UNEP свидетельствуют о мультиплицирующем эффекте этих инвестиций для частного сектора с рычагом 1:5–10. Необходима активизация государственных расходов, использование средств бюджетов территорий с передачей им фондирования, формирование адекватного контента для федеральных целевых программ, поиск проектов для их реализации в формате ГЧП. В мире и в России главным направлением являются расходы на экологическую инфраструктуру – чаще всего в области зеленой энергетики.

Финансирование экологического типа в частном секторе включает самофинансирование

предприятий коммерческого сектора, рыночное финансирование (банковское и фондовое), а также финансирование услуг специализированных поставщиков природоохранных услуг потребителями этих услуг. Предприятия из коммерческого сектора (бенефициары зеленой экономики) имеют возможность финансировать экологические проекты путем эмиссии целевых бумаг – зеленых облигаций, а также эмиссии акций под целевые экологические проекты. Однако в России опыт эмиссии таких инструментов практически нулевой, выпуски единичны. Из последних примеров можно привести компанию «Норникель», рассматривающую возможность выпуска зеленых облигаций для финансирования «Серного проекта». Слабое эмиссионное финансирование объясняется отсутствием общих принципов и официальных стандартов выпуска зеленых облигаций.

Ведущую роль в финансировании экологии играют финансовые институты в виде инвестиционных фондов или банков, в том числе в форме государственно-частного партнерства. Современные авторы справедливо отмечают важность социальных, наряду с экономическими, функций кредитных организаций [6]. В частности, банки, финансируя экологические проекты, выполняют защитную социальную функцию. При этом банки имеют определенные преимущества перед инвестиционными фондами с госучастием, таких как большая степень свободы, более широкий спектр инструментов, большая гибкость. Однако было бы полезно и создание общенационального или региональных зеленых или экологических фондов с учетом опыта работы с 2012 года китайского Green Credit Scheme.

Реальное и потенциальное участие в зеленой экономике кредитных организаций и финансовых учреждений выражается в нескольких направлениях: прямое льготное кредитование инвестиционных проектов с высокой экологической составляющей с предварительной социально-экологической экспертизой проектов; гарантирование экологических кредитов; совместное финансирование зеленых проектов с инвестиционными фондами, с государством (ГЧП); страхование рисков участников зеленых инвестиционных проектов; покупка финансовыми институтами зеленых облигаций; участие в уставных капиталах инициаторов зеленых проектов; партнерство по Гринингу, в том числе администрирование проекта, статус собственника и реализатора проекта; структурирование финансирования экологических проектов совместно с собственниками и реализаторами проекта, с SPV проекта.

На системно значимые российские банки, а также на банки с государственным участием следует прямо возложить мандаты по кредитованию и гарантированию проектов с высокими

показателями ресурсо- и энергоэффективности. Следует также расширить типовые инвестиционные декларации негосударственных пенсионных фондов путем включения в них зеленых облигаций или облигаций и акций вышеупомянутых банков с экологическими мандатами.

Помимо прямой и косвенной экономической выгоды от участия в зеленой экономике (рост прибыли, клиентской базы, расширение инвестиционного портфеля и его устойчивости) банки выполняют важную социальную роль, финансируя значимые для общественной среды и граждан начинания и демонстрируя собственное экологически ответственное поведение.

Более того, в мире успешно реализуется концептуальный проект полностью зеленого банка – банка с ориентацией на инвестиции в экологию и ее инфраструктуру. Это проекты Green Investment Bank (Великобритания), JESSICA (Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas), Industrial Bank of Korea, Export-Import Bank of Korea. У этих пионеров экологического финансирования существуют собственные наработки: индивидуальные бизнес-модели и стратегии при кредитовании зеленых инвестиционных проектов, финансового и социального эффекта, управление рисками, взаимодействие с финансовыми регуляторами и пр.

Центральный банк, в свою очередь, должен в максимальной степени облегчать зеленое кредитование, например включая зеленые облигации надежных эмитентов в Ломбардный список для рефинансирования банков. Необходимы специализированные программы рефинансирования для стимулирования зеленого кредитования, подобно тому как это анонсировано для кредитования малого и среднего предпринимательства, проектного финансирования, несырьевого экспорта, военной ипотеки. Так, возможно преференциальное кредитование устойчивых банков с капиталом не ниже 100 млрд руб. сроком 3–5 лет с субсидированием процентных ставок (ключевая ставка минус 1,5–2 пп.) при условии наличия в их кредитном портфеле определенной доли экологических проектов.

Затрудняет финансирование экологических проектов их институциональная нечеткость: нет четкого определения, что же такое зеленый проект, каков его статус, каков порядок мониторинга, контроля, системы отчетности по проектам и т.д. Эти проблемы требуют правового оформления.

Ведущим модератором развития зеленой экономики, как в лучших зарубежных практиках, должна играть Государственная корпорация ВЭБ-Банк развития. Российский Банк развития работает по тем же принципам, что и Банк развития Китая, Банк социального и экономического

развития Бразилии, «Зеленый» инвестиционный банк Великобритании, Японский банк международного сотрудничества. Банк является участником Финансовой инициативы UNEP.

При создании Банка развития в Меморандуме 2007 года «О финансовой политике государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» экологические проекты выделены как целевые приоритеты, наряду с инфраструктурными, инновационными, поддержкой экспорта, малого предпринимательства. Экологическая ответственность указана в качестве главных принципов его деятельности, наряду с некоммерческим характером, публичностью и пр.); она означает не только финансирование зеленых проектов, но и отказ от реализации инвестиционных проектов, не соответствующих требованиям охраны окружающей среды и стандартам экологической эффективности. Проекты экологической направленности в сотрудничестве с международными финансовыми организациями и региональными институтами развития выдаются на срок до 25 лет, со льготным периодом до трети от срока погашения кредита с долей собственных средств инициатора проекта 15%, с обеспечением по кредиту, возможностью получения грантов. Несколько десятков зеленых и энергоэффективных проектов уже реализовано ВЭБом; их доля составляет около 15% кредитного портфеля.

Необходимо и возможно расширение функционала Банка развития в Российской Федерации и присоединение к его базовым функциям также эмиссии рублевых зеленых облигаций и /или гарантирования корпоративных зеленых бумаг, их продвижения, консультирования при андеррайтинге и пр.

Банк развития активен и в формировании общественной инфраструктуры зеленой экономики. Он осуществляет экологическую экспертизу собственных проектов по собственным методикам, ведет образовательную работу¹. Такого рода важные общественные мероприятия необходимо включать в практику всех крупных национальных банков и финансовых учреждений, руководствующихся «Принципами ответственных инвестиций» (Principles for Responsible Investment), принятыми в 2006 году под эгидой ООН. Коммерческие предприятия, а также финансовые учреждения должны демонстрировать экологически от-

ветственное поведение в области менеджмента (идеи «зеленый офис», электронный документооборот и пр.).

Зеленые тренды должны стать ведущими в деятельности экономических субъектов, что отвечает интересам всех слоев общества.

Литература

1. Банк России. Обзор регулирования финансовых рынков. 2016. № 4. URL: https://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/review_160217.pdf.
2. Билл Гейтс призвал сократить финансирование «зеленой энергетики» за счет вложений в инновации. URL: <http://www.vedomosti.ru/technology/news/2015/06/26/598235-bill-geits-prizval-sokratit-finansirovanie-zelenoi-energetiki-za-schet-vlozhenii-v-innovatsii>.
3. Егорова М. С., Бучельников В. С. Причины необходимости создания международных механизмов «зеленого» финансирования // Молодой ученый. 2015. № 8. С. 515–518.
4. Зеленое финансирование зеленым проектам. URL: <http://www.myshared.ru/slide/1278863/>
5. «Зеленые финансы» в мире и России: монография / Б. Б. Рубцов, И. А. Гусева, А. И. Ильинский, И. В. Лукашенко, С. А. Панова, А. Ф. Садретдинова, С. М. Алыкова; под. ред. Б. Б. Рубцова. М.: Русайнс, 2016. 170 с.
6. Крылова Л. В. Экономические и социальные функции банков // Труд и социальные отношения. 2015. № 6. С. 34–46.
7. Основные направления бюджетной политики на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов.
8. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов.
9. Программа ООН по охране окружающей среды до 2050 года. URL: <http://www.un.org/ru/ga/unep/>.
10. Резюме работы Исследовательской группы по зеленому финансированию «Группы двадцати» (G20 GreenFinanceStudyGroup, GFSG). URL: http://unepinquiry.org/wp-content/uploads/2016/09/Synthesis_Report_Summary_RU.pdf.
11. Росстат. Методологические рекомендации по расчету индекса физического объема природоохранных расходов. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/oxrana/metod-okr.pdf.

¹ Банк Развития является учредителем премии «Лучший проект в области экологии и «зеленых» технологий» (пример лауреата – проект «Строительство первой в России сетевой солнечной электростанции мощностью 5 МВт в селе Кош-Агач Республики Алтай» компании ООО «Хевел»). Банк проводит Корпоративную экологическую политику и по итогам акции «Зеленый офис – 2015», организованной Департаментом природопользования и охраны окружающей среды г. Москвы, вошел в число ее победителей. ВЭБ участвует в корпоративном волонтерстве и проводит экологические акции, такие, например, как посадка 600 деревьев в парке Лосиный остров.

12. How to Raise Trillions for Green Investments By Henry m. Paulson Jr. SEPT. 20, 2016 / The New York Times. URL: <https://www.nytimes.com/2016/09/20/opinion/how-to-raise-trillions-for-green-investments.html?ref=economy&r=0>.

References

1. The Bank of Russia. (2016) Review of the regulation of financial markets, no. 4. URL: https://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/review_160217.pdf.
2. Bill gates has called to cut funding for «green energy» through investments in innovation. URL: <http://www.vedomosti.ru/technology/news/2015/06/26/598235-bill-geits-prizval-sokratit-finansirovanie-zelenoi-energetiki-za-schet-vlozhenii-v-innovatsii>.
3. Egorova M. S., Buchelnikov V. C. (2015) Causes necessity of creation of international mechanisms of «green» financing. *The Young scientist*, no. 8, pp. 515–518.
4. Green financing green projects. URL: <http://www.myshared.ru/slide/1278863/http://www.myshared.ru/slide/1278863/>.
5. Rubtsov B. B., Gusev I. A., Il'inskii A. I., Lukashenko I. V., Panova S. A., Sadritdinova A. F., Alykova S. M. (2016) «Green Finance» in the world and Russia: monograph; under. ed. by B. B. Rubtsov.
6. Krylova L. V. (2015) Economic and social functions of banks. *Labor and social relations*, no. 6, pp. 34–46.
7. Main directions of budgetary policy for 2017 and the planning period of 2018 and 2019.
8. The forecast of socio-economic development of the Russian Federation in 2017 and the planning period of 2018 and 2019.
9. The United Nations program for the environment up to 2050. URL: <http://www.un.org/ru/ga/unep/>.
10. Summary of the work of the Research group for green funding of the group of twenty (G20 Green Finance Study Group, GFSG). URL: http://unepinquiry.org/wp-content/uploads/2016/09/Synthesis_Report_Summary_RU.pdf.
11. Rosstat. Methodological recommendations for the calculation of the index of physical volume of environmental expenditures. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/oxrana/metod-okr.pdf.
12. How to Raise Trillions for Green Investments By Henry m. Paulson Jr. SEPT. 20, 2016 / The New York Times. URL: <https://www.nytimes.com/2016/09/20/opinion/how-to-raise-trillions-for-green-investments.html?ref=economy&r=0>.

УДК 336

Н. Г. Щеголева,

доктор экономических наук,
 профессор, заведующая кафедрой
 мировой экономики и управления
 внешнеэкономической деятельностью,
 факультет государственного
 управления, Московский
 государственный университет
 им. М. В. Ломоносова,
 Москва, Россия;
 e-mail: shegoleva@spa.msu.ru

Влияние фактора валютного риска на стоимость капитала нефинансовых компаний: ретроспективный анализ

Аннотация

Цель работы — обзор научных публикаций, преимущественно зарубежных, посвященных исследованию фундаментальных причин вариативности доходности акций нефинансовых компаний в зависимости от волатильности валютного курса.

Материалы и методы. В качестве методологической основы исследования использовались различные методы научного познания: анализ, синтез, аналогия, сопоставление, обобщение, двухфакторная модель P. Jorion, трехфакторная модель Fama-French.

Результат. Исследования, изучающие влияние валютного риска на нефинансовые компании, условно разделены на две группы. К первой можно отнести работы, посвященные зависимости стоимости компаний влиянию изменения (изменений) валютного курса; ко второй — исследования волатильности валютных курсов как ценообразующего фактора, сопряженного с премией при оценке стоимости собственного капитала.

Заключение. На большинстве рынков, как развитых, так и развивающихся, присутствуют компании, которые «чувствительны» к волатильности валютного курса, но в целом влияние на рынок изменений валютных курсов незначительное. Ряд исследований, выполненных с применением портфельного подхода, продемонстрировал, что валютный фактор оказывает значительное влияние только на определенные типы активов, например на акции компании с высокой долей экспортных продаж.

Ключевые слова: валютный риск, волатильность валютного курса, доходность акций, нефинансовые компании, стоимость собственного капитала, трансграничное финансирование.

N. G. Shegoleva,

Doctor of Economics, Professor, Chair
 of the Department of International
 Economics and Management of Foreign
 Economic Activity, Lomonosov
 Moscow State University,
 Moscow, Russia;
 e-mail: shegoleva@spa.msu.ru

The Impact of Currency Risk on the Cost of Capital Non-Financial Firms: a Retrospective Analysis

Abstract

Purpose of work is review of scientific publications, mostly foreign, devoted to the study of the fundamental causes of the variability of stock returns of non-financial companies, depending on the volatility of the exchange rate.

Materials and methods. As a methodological basis of the study used a range of methods of scientific cognition: analysis, synthesis, analogy, comparison, synthesis, two-factor model Jorion P., three-factor model of Fama-French.

Results. Study examining the impact of currency risk on non-financial companies divided into two groups. It can be work on the dependence of the value of companies to influence changes (changes in) the exchange rate; the second studies the volatility of exchange rates as a pricing factor associated with a premium in estimating the cost of equity capital.

Conclusion. In most markets, both developed and developing, there are companies that are sensitive to exchange rate volatility, but the overall market impact of changes in foreign exchange rates is insignificant. A number of studies performed with the use of the portfolio approach, demonstrated that the monetary factor has a significant impact only on certain types of assets such as company shares with a high proportion of export sales.

Keywords: currency risk, exchange rate volatility, stock returns, non-financial companies, cost of equity, cross-border financing.

Исследователи стали рассматривать валютный риск как ценообразующий фактор с 70-х годов XX века, когда крах Бреттон-Вудской системы и переход к свободной конвертации валют усилили волатильность валютных курсов относительно друг друга, что отразилось, в том числе, и на доходности акций компаний. Развал Бреттон-Вудской системы вызвал значительные колебания курсов валют. На 4–5 лет валютные курсы отклонились от значений, в основе которых лежит паритет покупательной способности (Froot, Rogoff, 1995) [14]. Современная Ямайская валютная система, пришедшая на смену Бреттон-Вудской, основана на принципах свободной конвертации валют, что обуславливает постоянные колебания валютных курсов.

За последние годы волатильность валютных курсов значительно усилилась; так, в 2015 г. министры финансов и главы центральных банков стран G-20 признали ее одной из основных угроз мировой экономики. Вместе с тем все большее число нефинансовых компаний вовлекается в международную деятельность, которая сопряжена с конверсионными операциями, а последствия глобализации таковы, что даже локальные субъекты хозяйствования становятся зависимыми от динамики валютных курсов, что обуславливает актуальность исследования влияния фактора валютного риска на стоимость собственного капитала нефинансовых компаний.

Усилившаяся волатильность валютных курсов отразилась на денежных потоках компаний, в первую очередь ведущих деятельность сразу на нескольких рынках. А. Shapiro продемонстрировал, что мультинациональная компания, имеющая экспортные продажи и конкурирующая на международных рынках, чувствительна к изменениям валютного курса, причем, степень чувствительности зависит от таких показателей, как уровень экспортных продаж, степень конкуренции на международных рынках и возможности импортозамещения [25]. М. Levi [21], R. Marston [22] развили эту идею, показав, что основными детерминантами, определяющими степень подверженности мультинациональных компаний влиянию изменений валютного курса, являются уровень доходности на зарубежных рынках и чистая экспортная выручка. В настоящее время практически все крупные международные компании при бизнес-планировании учитывают риск изменения валютных курсов и активно практикуют методы минимизации его воздействия на операционную и финансовую деятельность, применяя операционное и финансовое хеджирование.

Вместе с тем волатильность валютных курсов оказывает влияние не только на международные компании; ряд компаний, функционирующих на

внутреннем рынке, также подвержены влиянию курсовой динамики, например закупают сырье, стоимость которого на локальном рынке имеет прямую зависимость от международных котировок, некоторые являются импортерами товаров и оборудования. Следует отметить, что данная информация в полном объеме, как правило, недоступна внешним пользователям, в том числе исследователям, вместе с тем многие научные работы не ограничиваются мультинациональными компаниями [7, 8]. Наиболее примечательна в этом плане работа R. Aggarwal и T. Harper [2], где рассматривались исключительно «локальные» американские компании (не ведущие международную деятельность); исследователи установили, что «локальные» компании подвержены влиянию изменений валютного курса не в меньшей мере, чем международные.

Вышеперечисленные эффекты преимущественно связаны с операционной деятельностью, но финансирование также зависит от волатильности валютного курса. В условиях глобализации все больше компаний получают возможность привлекать финансирование в мировом масштабе, а инвесторы, в свою очередь, могут инвестировать в иностранные компании с меньшими транзакционными издержками. Вместе с тем влияние глобализации не следует переоценивать: степень интеграции рынков разных стран в мировую экономику варьируется, и, соответственно, на стоимость различных компаний в большей или меньшей степени оказывают влияние локальные или глобальные факторы. Следует отметить, что модели ценообразования активов для оценки стоимости компаний выбирают в том числе с учетом степени интегрированности рассматриваемого рынка в глобальную экономику [1].

Появление трансграничного инвестирования привело к тому, что доходность одной и той же компании может различаться для разных групп инвесторов. Например, восприятие доходности российской компании инвестором из США и России не будут тождественны – американский инвестор, основные доходы и расходы которого номинированы в долларах США, обязательно будет учитывать риск значительных изменений валютного курса, в то время как для российского инвестора, ведущего деятельность преимущественно в пределах своей страны, валютный фактор будет не столь значим.

Международные финансовые институты, предоставляющие трансграничное заемное финансирование, при вынесении решения о предоставлении кредита (и уровне процентной ставки), в обязательном порядке учитывают валютные риски, т. к. непредвиденные изменения валютных курсов могут привести к невозможности исполнения обязательств по обслуживанию долга.

Таким образом, можно сделать вывод, что *рост трансграничного финансирования повышает чувствительность компаний к изменениям валютных курсов.*

Вышеприведенные аргументы свидетельствуют в пользу того, что изменения валютных курсов могут оказывать значительное влияние на стоимость компаний, и, таким образом, должны быть учтены при оценке их стоимости. Вместе с тем эмпирические исследования, посвященные вопросам, связанным с валютным фактором, демонстрируют противоречивые результаты: исследователи не дают однозначной оценки не только степени влияния динамики валютных курсов на стоимость компаний; вариативны авторские трактовки относительно валютного курса как одного из ценообразующих факторов. Противоречивость получаемых результатов может объясняться не только различием выборок по рынкам и во времени (сюда можно отнести и высокую «шумность» данных с развивающихся рынков), но также и большим количеством различных методик, применяемых в разных работах.

Исследования, изучающие влияние валютного риска на компании, можно условно разделить на две группы. К первой, по нашему мнению, можно отнести работы, изучающие подверженность стоимости компаний влиянию изменения (изменений) валютного курса. В исследованиях Doidge и соавторов, Aggarwal и Harper, Bartram и Vodnar [2, 7, 8] можно выделить ключевые вопросы:

- какие компании наиболее подвержены изменениям валютного курса?
- какие показатели (внутренние и внешние) служат индикатором подверженности компаний изменениям валютного курса?
- какова степень и направление(я) воздействия фактора изменения валютного курса на стоимость компаний?

Ко второму направлению можно отнести исследования, изучающие движения курсов валют как ценообразующий фактор, сопряженный с премией при оценке стоимости собственного капитала. Подобные работы стремятся дать ответ на следующие вопросы:

- каким образом следует задавать фактор валютного риска?
- в какие модели и при оценке каких активов следует включать данный фактор?
- насколько добавление валютного фактора уменьшает ошибки моделей и усиливает их репрезентативность?
- каков размер премии за валютный риск?

Представителями данного направления являются, например, Kolari и соавторы, Apergis и соавторы [5, 20]

На деятельность компаний, присутствующих на нескольких рынках, изменение курсов валют оказывает прямое влияние, поэтому первые исследования, изучающие подверженность стоимости компаний изменениям валютного курса, в том числе исследование А. Shapiro [25], рассматривали преимущественно мультинациональные компании.

P. Jorion в 1990 г. установил, что изменение валютных курсов оказывает статистически значимое влияние на стоимость американских мультинациональных компаний, причем основным фактором, определяющим степень этого воздействия, является уровень международных продаж [18]; J. He и L. Ng получили аналогичные результаты для акций японских компаний [16]. К. Dominguez и L. Tesar обосновали зависимость подверженности валютному фактору и уровня международной активности на выборке компаний из 8 стран [9]; А. Muller и W. Verschoor на выборке из 817 европейских мультинациональных компаний продемонстрировали, что стоимость 13–22% компаний (в зависимости от выбранной валюты) зависит от изменений валютного курса, кроме того, падение курса евро оказывает негативный эффект на стоимость европейских компаний, укрепление – положительный [23].

Позднее А. Muller и W. Verschoor подтвердили подверженность значительного количества (до 25%) компаний волатильности валютного курса на выборке из более чем 3 000 азиатских компаний, ведущих международную деятельность вне зависимости от отраслевой направленности [24].

С. Doidge, J. Griffin, R. Williamson, протестировав выборку компаний из 18-ти стран, также выявили значительное число компаний (4–12%; по некоторым развивающимся странам – более 20%), стоимость которых подвержена влиянию изменений валютного курса; более того, они констатировали, что уровень международных продаж является одним из наиболее репрезентативных индикаторов чувствительности компаний к колебательным движениям величины валютного курса. Кроме международных продаж, детерминантами также являются уровень дохода от внешнеэкономической деятельности, доля активов в иностранных государствах и размер компаний [5].

В большинстве вышеперечисленных исследований чувствительность стоимости компаний к волатильности валютного курса определяется с помощью двухфакторной модели, предложенной Р. Jorion, в которой факторами выступают доходность рынка и изменения валютного курса [19]. Некоторые исследователи, например, Kolari и соавторы [20], учитывают также факторы размера

и отношения балансовой стоимости к рыночной в логике трехфакторной модели Фамы–Френча [11, 12].

А. Hoffman и его соавторы, проведя эмпирическое исследование на базе данных рынка США, пришли к выводу, что как двухфакторная модель (основными переменными выступают доходность рынка и изменения валютных курсов), так и трехфакторная модель с добавлением индикатора колебаний валютного курса могут успешно применяться для определения стоимости компаний, акции которых подвержены влиянию изменений валютного курса. Исследователи также констатировали, что малые по капитализации компании подвержены изменениям валютного курса в большей степени, чем крупные [14].

Р. Aggarwal, Т. Harper на выборке компаний США, не ведущих международную деятельность, продемонстрировали, что многие «локальные» компании подвержены значительному влиянию колебательных движений валютных курсов, а степень этого воздействия практически не отличается от компаний, напрямую вовлеченных в международную деятельность. Данное обстоятельство объясняется косвенным воздействием вариативности валютного курса: например, при падении курса доллара США по отношению к японской йене японские компании будут закупать больше угля в США и тем самым спровоцируют рост стоимости угля на внутреннем рынке США; при этом возрастут издержки «локальной» химической компании, которая закупает сырье (в том числе и уголь) исключительно на внутреннем рынке и реализует продукцию также только в США [2].

Вместе с тем ряд исследований выявил отсутствие влияния изменения валютных курсов на стоимость компаний. Так, У. Amihud [3], Е. Bartov, G. Bodnar [6] не подтвердили наличие такой зависимости для американских мультинациональных компаний, однако Е. Bartov, G. Bodnar определили, что доходность акций подвержена изменениям валютных курсов в предыдущем квартале [6]. J. He, L. Ng. не подтвердили зависимость изменения стоимости компаний от движения курсов валют в предыдущих периодах [16], С. Doidge, J. Griffin, R. Williamson определили подобную взаимосвязь только для одной страны из 18 – США [8]. Н. Zhao исследовал взаимосвязь движения акций китайских компаний и валютных курсов, однако подтвердить наличие постоянной зависимости ему не удалось [26]. Большинство исследователей сходится на том, что даже при статистической значимости коэффициентов при факторе изменения валютного курса, движения валют объясняют лишь малую часть изменения стоимости акций, если проводить исследования на данных индивидуальных

компаний. В частности, такие результаты получились у Р. Jorion [19], Е. Bartov, G. Bodnar [6], С. Doidge, J. Griffin, R. Williamson [8].

Противоречивость полученных результатов может быть вызвана несколькими причинами. Во-первых, некоторые компании могут частично «перекладывать» влияние валютного фактора на потребителей, например такая возможность есть у компаний, выпускающих товары с неэластичным спросом [7]. Во-вторых, многие компании практикуют хеджирование, операции по которому затруднительно отследить внешним пользователям, в том числе и исследователям. В-третьих, в большинстве вышеприведенных исследований используется метод наименьших квадратов, предполагающий неизменность коэффициентов во времени и линейную зависимость. Вместе с тем зависимость движения валютных курсов и стоимости компаний может быть нелинейной и изменяться во времени; наконец, число периодов укрепления национальной валюты в среднем равно числу периодов падения национальной валюты, что может показать нулевую премию при использовании длительных периодов наблюдения; следовательно, «безусловные» модели не всегда могут уловить подверженность стоимости компаний влиянию изменений валютного фактора [7]. Можно предположить, что совершенствование моделей и методов исследования позволят в итоге привести в соответствие теоретические гипотезы и результаты эмпирических исследований [1, 13].

Для нивелирования возможности ошибки от некорректной спецификации моделей (а также нелинейности и изменчивости во времени), С. Doidge, J. Griffin, R. Williamson предложили подход, основанный на изучении доходности портфелей, сформированных по уровню международных продаж в периоды различных режимов изменения валютных курсов [8]. Портфель, составленный по принципу «компании с высоким уровнем международных продаж минус компании без международных продаж» (портфель с нулевыми инвестициями, находящийся в длинной позиции по компаниям с высоким уровнем международных продаж, короткой – по компаниям без международных продаж), продемонстрировал экономически и статистически значимые результаты в периоды как значительного падения, так и укрепления курса национальной валюты; на доходность такого портфеля положительное влияние оказывает падение национальной валюты, отрицательное – ее укрепление. В среднем по 18 странам доходность портфеля, составленного из компаний с высоким уровнем международных продаж, превышает доходность портфеля, составленного из компаний без международных продаж, на 0,72% в месяц в периоды значительного

падения курса национальной валюты; в периоды значительного укрепления курса национальной валюты убытки по портфелю из компаний с высоким уровнем международных продаж (по сравнению с портфелем без международных продаж) составляют 1,1%. Регрессионный анализ, примененный к данному портфелю, констатировал, что укрепление национальной валюты на 1% приводит к падению стоимости компаний с высоким уровнем международных продаж на 0,21% [8].

В исследовании С. Doidge, J. Griffin, R. Williamson также был выполнен контроль на показатели ВЕ/МЕ (отношение рыночной стоимости к бухгалтерской) и фактор размера, с этой целью портфели были разбиты на два субпортфеля (отдельно для ВЕ/МЕ и размера). Тестирование показало, что разница между портфелями с высоким и низким ВЕ/МЕ отсутствует, в то время как для фактора размера эффект подверженности изменениям валютного курса диагностирован в акциях крупных компаний, но не выявлен в акциях малых. Следует отметить, что полученный результат противоречит общепринятым представлениям о хеджировании, согласно которым крупные компании чаще практикуют хеджирование и, следовательно, подвержены влиянию изменению валютных курсов в меньшей степени. Вместе с тем С. Doidge, J. Griffin, R. Williamson не спешат однозначно трактовать результат – данные по малым компаниям более «шумны», что и могло исказить результат [8].

Аналогичный портфельный метод был позднее использован Bartram и Vodnar на выборке компаний из 37 стран [7]. Исследователи формировали портфели, исходя из подверженности (на индивидуальном уровне) стоимости компаний изменениям валютного курса, отобрав компании с наибольшими отрицательными и положительными коэффициентами подверженности валютному фактору; как известно, стоимость компаний, имеющих положительные коэффициенты, должна расти в периоды укрепления национальной валюты, а стоимость компаний, имеющих отрицательные коэффициенты, напротив, падать. Результаты данного тестирования согласуются с результатами, полученными С. Doidge, J. Griffin, R. Williamson [8].

Несмотря на то что некоторые из вышеперечисленных исследований используют выборку, включающую компании из многих развитых и развивающихся стран, российский рынок акций в них не рассматривается, однако существует несколько исследований, посвященных влиянию изменений валютного курса на стоимость акций российских компаний.

Так, А. Gorjaev, А. Zobotkin, протестировали воздействие макроэкономических факторов, включая движение валютных курсов (пар доллар

США /российский рубль и евро / доллар США) на стоимость акций российских компаний в период 2000–2005 гг. Исследователи установили, что наибольшее влияние движение валютных курсов оказывает на стоимость экспортеров сырья (таких, как ОАО «Газпром»), а также горнодобывающих и металлургических компаний. В целом же укрепление рубля (и евро) к доллару США способствует росту индекса РТС [15].

S. Anatolyev рассмотрел влияние цен на нефть, доходность акций компаний США, доходность гособлигаций США, динамику российских золотых резервов, движение валютной пары доллар США / российский рубль на компании Российской Федерации и сформулировал вывод о том, что в целом валютный фактор оказывает влияние на стоимость акций российских компаний, но на наблюдаемом периоде (1995–2004 гг.) степень этого влияния снижается [4].

У. Dranev, М. Babuskin проанализировал компании стран БРИК на предмет подверженности стоимости акций изменениям валютного курса (определяется как доля компаний в общей выборке, имеющих значимый на 5% уровне коэффициент при факторе изменений валютного курса), сформулировали вывод о том, что на российском рынке около 15% компаний чувствительны к изменениям валютных курсов – это максимальный результат среди четырех стран группы БРИК [10].

Выводы. Резюмируя вышеизложенное, можно заключить, что на большинстве рынков, как развитых, так и развивающихся, присутствуют компании, которые «чувствительны» к волатильности валютного курса, но в целом влияние на рынок изменений валютных курсов незначительное. Ряд исследований, выполненных с применением портфельного подхода, продемонстрировал, что валютный фактор оказывает значительное влияние только на определенные типы активов, например на акции нефинансовых компаний с высокой долей экспортных продаж.

Литература

1. Дранев Ю. и др. Модели оценки затрат на собственный капитал компаний на развивающихся рынках капитала // Корпоративные финансы. 2012. № 2. С. 107–117.
2. Aggarwal R., Harper T. Foreign exchange exposure of “domestic” corporations // Journal of International Money and Finance. 2010. № 29. С. 1619–1636.
3. Amihud Y. Exchange rates and the valuation of equity shares// Amihud, Yakov, Levich, Richard M. (Eds.). Exchange Rates and Corporate Performance. Irwin, New York, 1994.
4. Anatolyev S. A 10-year retrospective on the determinants of Russian stock returns// Research

- in *International Business and Finance*. 2008. № 22. С. 56–67.
5. *Apergis at al.* Asset pricing and foreign exchange risk // *Research in International Business and Finance*. 2011. № 25. С. 308–328.
 6. *Bartov E., Bodnar G.* Firm valuation, earnings expectations and the exchange-rate effect // *Journal of Finance*. 1994. № 49. С. 1755–1785.
 7. *Bartram M., Bodnar G.* Crossing the lines: The conditional relation between exchange rate exposure and stock returns in emerging and developed markets // *Journal of International Money and Finance*. 2012. № 31. С. 766–792.
 8. *Doidge C., Griffin J. and Williamson R.* Measuring the Economic Importance of Exchange Rate Exposure // *Journal of Empirical Finance*. 2006. Vol. 13. № 4-5. С. 550–576.
 9. *Dominguez K., Tesar L.* Exchange rate exposure // *Journal of International Economics*. 2006. № 68. С. 188–218.
 10. *Dranev Y., Babuskin M.* Asymmetric Exchange-Rate Exposure in BRIC Countries // Working papers by NRU Higher School of Economics. 2014. Series FE «Financial Economics».
 11. *Fama E. F., French K. R.* The cross-section of expected stock returns // *Journal of Finance*. 1992. № 47. С. 427–465.
 12. *Fama E. F., French K. R.* Common risk factors in the returns on stocks and bonds // *Journal of Financial Economics*. 1993. № 33. С. 3–56.
 13. Francis at al. Can hedging tell the full story? Reconciling differences in United States aggregate- and industry-level exchange risk premium // *Journal of Financial Economics*. 2008. № 90(2). С. 169–196.
 14. *Froot K., Rogoff K.* Perspectives on PPP and long-run real exchange rates // *Handbook of International Economics*. 1995. Volume 3. Elsevier Science Publishers, B.V., North Holland Press, Chapter 32. С. 1647–1688.
 15. *Goriaev A., Zobotkin A.* Risks of investing in the Russian stock market: Lessons of the first decade // *Emerging Markets Review*. 2006. № 7. С. 380–397.
 16. *He J., Ng L.* Foreign exchange exposure, risk, and the Japanese Stock Market // *Journal of Finance*. 1998. № 53. С. 733–753.
 17. *Hoffman at al.* A three-factor model investigation of foreign exchange rate exposure // *Global Finance Journal*. 2010. № 21. С. 1–12.
 18. *Jorion P.* The exchange rate exposure of U.S. multinationals // *Journal of Business*. 1990. № 63. С. 331–345.
 19. *Jorion P.* The pricing of exchange rate risk in the stock market // *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 1991. № 26. С. 363–376.
 20. *Kolari at al.* Foreign exchange risk and the cross-section of stock returns // *Journal of International Money and Finance*. 2008. № 27. С. 1074–1097.
 21. *Levi M.* Exchange rates and the valuation of firms // Amihud, Y., Levich, R. (Eds.), *Exchange Rates and Corporate Performance*. Irwin, New York, 1994.
 22. *Marston R.* The effects of industrial structure on economic exposure // *Journal of International Money and Finance*. 2001. № 20. С. 149–164.
 23. *Muller A., & Verschoor W. F. C.* Foreign exchange risk exposure: Survey and suggestions // *Journal of Multinational Financial Management*. 2006. № 16. С. 385–410.
 24. *Muller A. & Verschoor, W.* Asian Foreign Exchange Risk Exposure // *Journal of the Japanese & International Economies*. 2007. № 21(1). С. 16–37.
 25. *Shapiro A. C.* Exchange rate changes, inflation, and the value of the multinational corporation // *Journal of Finance*. 1975. № 30. С. 485–502.
 26. *Zhao H.* Dynamic relationship between exchange rate and stock price: evidence from China. *Research in International Business and Finance*. 2010. № 24. С. 103–112.

References

1. Dranev Yu. and others. (2012) Models for estimating the cost of equity in emerging capital markets. *Corporate Finance*, no. 2, pp. 107–117.
2. Aggarwal R., Harper T. (2010) Foreign exchange exposure of “domestic” corporations. *Journal of International Money and Finance*, no. 29, pp. 1619–1636.
3. Amihud Y. (1994) Exchange rates and the valuation of equity shares. In: Amihud, Yakov, Levich, Richard M. (Eds.) *Exchange Rates and Corporate Performance*. Irwin, New York.
4. Anatolyev S. (2008) A 10-year retrospective on the determinants of Russian stock returns. *Research in International Business and Finance*, no. 22, pp. 56–67.
5. Apergis at al. (2011) Asset pricing and foreign exchange risk. *Research in International Business and Finance*, no. 25, pp. 308–328.
6. Bartov E., Bodnar G. (1994) Firm valuation, earnings expectations and the exchange-rate effect. *Journal of Finance*, no. 49, pp. 1755–1785.
7. Bartram M., Bodnar G. (2012) Crossing the lines: The conditional relation between exchange rate exposure and stock returns in emerging and developed markets. *Journal of International Money and Finance*, no. 31, pp. 766–792.
8. Doidge C., Griffin J. and Williamson R. (2006) Measuring the Economic Importance of Exchange Rate Exposure. *Journal of Empirical Finance*, vol. 13, no. 4-5, pp. 550–576.
9. Dominguez K., Tesar L. (2006) Exchange rate exposure. *Journal of International Economics*, no. 68, pp. 188–218.

10. Dranev Yu., Babuskin M. (2014) Asymmetric Exchange-Rate Exposure in BRIC Countries. *Working papers by NRU Higher School of Economics*. Series FE "Financial Economics".
11. Fama E. F., French K. R. (1992) The cross-section of expected stock returns. *Journal of Finance*, no. 47, pp. 427–465.
12. Fama E. F., French K. R. (1993) Common risk factors in the returns on stocks and bonds. *Journal of Financial Economics*, no. 33, pp. 3–56.
13. Francis at al. (2008) Can hedging tell the full story? Reconciling differences in United States aggregate- and industry-level exchange risk premium. *Journal of Financial Economics*, no. 90(2), pp. 169–196.
14. Froot K., Rogoff K. (1995) Perspectives on PPP and long-run real exchange rates. In: *Handbook of International Economics*, volume 3, Elsevier Science Publishers, B. V., North Holland Press, Chapter 32, pp. 1647–1688.
15. Gorjaev A., Zabolkin A. (2006) Risks of investing in the Russian stock market: Lessons of the first decade. *Emerging Markets Review*, no. 7, pp. 380–397.
16. He J., Ng L. (1998) Foreign exchange exposure, risk, and the Japanese Stock Market. *Journal of Finance*, no. 53, pp. 733–753.
17. Hoffman at al. (2010) A three-factor model investigation of foreign exchange rate exposure. *Global Finance Journal*, no. 21, pp. 1–12.
18. Jorion P. (1990) The exchange rate exposure of U.S. multinationals. *Journal of Business*, no. 63, pp. 331–345.
19. Jorion P. (1991) The pricing of exchange rate risk in the stock market. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, no. 26, pp. 363–376.
20. Kolari at al. (2008). Foreign exchange risk and the cross-section of stock returns. *Journal of International Money and Finance*, no. 27, pp. 1074–1097.
21. Levi M. (1994) Exchange rates and the valuation of firms. In: Amihud Y., Levich R. (Eds.) *Exchange Rates and Corporate Performance*. Irwin, New York.
22. Marston R. (2001) The effects of industrial structure on economic exposure. *Journal of International Money and Finance*, no. 20, pp. 149–164.
23. Muller A., & Verschoor, W. F. C. (2006) Foreign exchange risk exposure: Survey and suggestions. *Journal of Multinational Financial Management*, no. 16, pp. 385–410.
24. Muller A., & Verschoor W. (2007) Asian Foreign Exchange Risk Exposure. *Journal of the Japanese & International Economies*, no. 21(1), pp. 16–37.
25. Shapiro A. C. (1975) Exchange rate changes, inflation, and the value of the multinational corporation. *Journal of Finance*, no. 30, pp. 485–502.
26. Zhao H. (2010) Dynamic relationship between exchange rate and stock price: evidence from China. *Research in International Business and Finance*, no. 24, pp. 103–112.

УДК 338.1

К. А. Гореликов,

кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры экономической
теории и мировой экономики,
Московский финансово-промышленный
университет «Синергия»,
Москва, Россия;
SPIN-код: 4198-4592
e-mail: kgorelikov@synergy.ru

Методология изучения теории финансовых кризисов

Аннотация

Цель работы. Финансовая и денежно-кредитная системы предназначены для повышения эффективности реальной экономики и распределения ресурсов.

Материалы и методы. Большой объем эмпирической литературы на тему «финансовая экономика» содержит массу доказательств того, что финансовое развитие страны напрямую влияет на экономический рост и производительность труда (см., например, Левин [18] и Раджан и Зингалес [19]).

Результат. В экономической теории финансовые институты и финансовые рынки обеспечивают эффективную передачу ресурсов от агентов, сберегающих ресурсы, к агентам, создающим наилучшие инвестиционные возможности. Кроме того, они также обеспечивают возможность разделение рисков, так что инвесторы могут пойти на более высокий риск и максимизировать экономический эффект. Наконец, они дают возможность агрегирования информации, что обеспечивает ориентиры для принятия более эффективных инвестиционных решений.

Заключение. Связанные с этим валютно-финансовые механизмы и институты, такие, как Европейский Валютный Союз (ЕВС) и многие другие, созданы с целью содействия свободной торговле и финансовым операциям между странами, что способствует повышению реальной эффективности.

Ключевые слова: финансовый кризис, валютные кризисы первого поколения, денежно-кредитная политика, финансовая экономика, банковский банкротства, макроэкономические равновесия.

К. А. Gorelikov,

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Professor of the
Department of economic theory and
world economy, Moscow financial-
industrial University «Synergy»
Moscow, Russia;
SPIN-code: 4198-4592
E-mail: kgorelikov@synergy.ru

The Methodology of the Study of the Theory of Financial Crises

Abstract

Purpose of the work. Financial and monetary systems are designed to improve the efficiency of the real economy and resource allocation.

Materials and methods. A large amount of empirical literature on financial Economics has a lot of evidence that financial development of a country directly affects the economic growth and productivity (see, e.g., Levine [18] and Rajan and Zingales [19]).

Results. In economic theory financial institutions and financial markets provide an efficient transfer of resources from agents that save resources, the agents that create the best investment opportunities. In addition, they also provide the possibility of sharing the risks so that investors can go for higher risk and to maximize the economic benefit. Finally, they enable aggregation of information that provides guidance for making more effective investment decisions.

Conclusion. Related financial and monetary mechanisms and institutions such as the European Monetary Union (EMU) and many others, created with the goal of promoting free trade and financial transactions between countries, thereby increasing real efficiency.

Keywords: financial crisis, currency crises first generation, monetary policy, financial Economics, banking, bankruptcy, and macroeconomic equilibrium.

Введение

Финансовый кризис характеризуется: банковскими банкротствами, резким снижением кредита и торговли, крахом режима обменного курса и др., что порождает вопиющее нарушение нормальных функций финансовой и денежно-кредитной системы и отрицательно сказывается на эффективности экономики¹. К сожалению, финансовые кризисы часто случались на протяжении всей истории человечества и, несмотря на постоянные попытки их устранить, маловероятно, что они не повторятся в будущем. Очевидно, что последние годы характеризуются высоким уровнем нестабильности мировых финансовых систем, который даже сегодня, более чем семь лет после начала кризиса 2008 года, не имеет четкого решения. Между обвалом ведущих финансовых учреждений в США и Европы, резким снижением кредитования, торговли и настоящими вызовами для Европейского валютного союза, возникли события, представляющие собой синтез сразу нескольких типов финансовых кризисов: банковские кризисы, кредитные кризисы (остановка банковского и товарного кредита) и валютные кризисы².

На протяжении многих лет разрабатывались многочисленные теории, призванные объяснить финансовые кризисы и разработать политику их предотвращения и смягчения. В этой главе мы рассмотрим модели трех различных направлений литературы, которые были разработаны более или менее параллельно: банковские кризисы и паники, колебания кредита и рыночное сжатие, а также валютные кризисы. На более поздней стадии, в основном после Восточноазиатского кризиса в конце 1990-х годов, эти исследования стали более интегрированными, так как события в реальном мире доказали, что различные виды кризисов могут возникать одновременно и усиливать друг друга. Наше исследование не ставит целью комплексное изучение литературы по финансовым кризисам. Эта литература слишком обширна, чтобы быть эффективно охваченной в полном объеме в одном исследовании. В сущности, не существует даже консенсуса в том, что эта литература в себя включает: разные люди имеют разные мнения о том, что представляет собой финансовый кризис. Вместо этого нами предпринимается попытка представить структуру, связанную с широкой темой финансовых кризисов и описать некоторые направления, которые оказали влияние на литературу и как

они соотносятся с последними событиями. Мы также предпринимаем попытку систематизировать некоторые проблемы денежно-кредитной и банковской политик с целью пролить на них свет с помощью аналитических инструментов. Данный обзор будет полезен в выявлении основных факторов, которые были изучены в литературе на протяжении более трех десятилетий: он представлен простым и понятным образом и может быть доступным источником для многих экономистов, заинтересованных в изучении темы финансовых кризисов после событий последних нескольких лет.

Обзор литературы

Далее мы представляем компактный обзор литературы о банковских кризисах и паниках. Эта литература, пожалуй, непосредственно связана с понятием кризиса. Например, Гортон [16] пишет: что финансовые кризисы всегда связаны с банковской паникой. Банки, как известно, финансируют долгосрочные активы краткосрочными обязательствами. Преимущество такого подхода заключается в том, что он позволяет банкам обеспечить разделение рисков для инвесторов, которые могут столкнуться с ранней потребностью в ликвидности. Однако это также подвергает банк риску банковской паники, если большинство кредиторов решат забрать свои деньги досрочно. Ключевой вопрос заключается в проблеме координации (точнее, в ее недостаточности), который лежит в основе неустойчивости банковской системы: если большая часть вкладчиков решит забрать свои деньги из банка, то банк, скорее всего, потерпит крах, следовательно, и другие вкладчики имеют достаточные стимулы для изъятий³. Эта стратегическая взаимодополняемость может привести либо к множественным равновесиям или резким сменам режима, здесь можно присоединиться к мнению многих экономистов в том, что кризисы вызваны внезапными и неожиданными событиями, которые могут иметь элемент паники (см.: Фридман, Шварц [11] и Киндлебергер [17]).

Мотивация

Банковские системы страдали от возникновения банковской паники на протяжении всей своей истории (см., напр., Каломирис и Гортон [7]). Политические уроки, извлеченные в начале 20-го века заставили государства страховать банки, что позволило существенно снизить вероятность

¹ Миркин Я. М. Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски. М: Еврофинансы, 2011. С. 271–273.

² См., например, работы М. Бруннермайера и Г. Гортона.

³ Глобальный кризис (сравнительный анализ циклических процессов). Центр стратегического анализа Росбанка, 2009. URL: <http://www.rosbank.ru/files/analytics/docs/archive/bd092305.pdf>.

возникновения подобных событий. Однако банковская паника все еще остается известным феноменом, возникающим сразу после или параллельно с финансовыми кризисами. Последние два десятилетия отмечены многочисленными эпизодами банковской паники, произошедших в Восточноазиатских и Латиноамериканских странах. Из недавних потрясений следует отметить классический тип банковской паники в Великобритании с банком «NorthernRock» (см. Шин [22]), где инвесторы были выстраивались в очередь на улице, чтобы снять деньги со своих счетов. Помимо этого, существует масса других примеров банковской паники в финансовой системе в целом. Например, рынок РЕПО, где инвестиционные банки получают краткосрочное финансирование, подвергся подобной панике в соответствии с гипотезой Горгона и Метрика [14]. Это привело к краху ведущих финансовых институтов, таких как BearStearns и LehmanBrothers. Например, один из агентов на рынке РЕПО может решить из-за отсутствия координации между поставщиками капитала, не пролонгировать кредит, ожидая снижения стоимости залога и способности заемщиков выплачивать свои обязательства⁴. Также поступят и другие агенты. Это имеет схожие черты с моделями банковской паники, связанными с проблемой координации. Другие документально подтвержденные факты паники связаны с денежным рынком и рынком производных ценных бумаг (см., например, Шмидт, Тиммерман, Вермерс [20] и Шрот, Суарес, и Тейлор [21]), который был практически уничтожен во время недавнего кризиса.

Кроме того, существует неустойчивость, с которой сталкиваются финансовые институты в связи с отсутствием координации действий между кредиторами — модели, анализирующие колебания кредита, связанные с финансовыми учреждениями и другими кредиторами. Строго говоря, эти модели колебаний кредита и кредитного сжатия (кредитный кризис) традиционно развивались сами по себе, но в последнее время их основные механизмы все чаще упоминаются в связи с основными событиями вокруг финансовых кризисов. Эта литература выделяет две основные проблемы, создающие дисбалансы передаточного механизма кредита от кредиторов к заемщикам⁵. Во-первых, увеличение амплитуды этих колебаний вызывает финансовый кризис, который может привести к полной остановке кредитования. Во-вторых, еще одной проблемой является моральный риск (*moralhazard*). В случае если заемщик имеет возможность досрочно погасить задолженность и отвлекать средства, зачисляя

их на счет кредитора, то кредиторы будут неохотно кредитовать заемщиков. Следовательно, для создания эффективного денежного потока от кредитора к заемщику, важно, что заемщик генерирует новые денежные потоки за счет заинтересованности в успехе проекта и отсутствия сильного стимула для отвлечения ресурсов. Это создает ограничение в кредитовании, и оно может быть усилено, когда экономические условия ухудшаются, что приводит к кризису. Другая проблема заключается в отрицательном отборе, т. е. в наличии асимметричной информации между кредиторами и заемщиками или между покупателями и продавцами, что приводит к остановке кредитных и торговых потоков. Опять же это может привести к кризису, только если асимметричная информация начнет выступать важным фактором в принятии решений (само по себе ее наличие допустимо). Существует немало фактов и доказательств, подчеркивающих важность гипотезы колебаний кредита, описанных здесь. Например, Ф. Ган сообщает нам, что сокращение кредита и инвестиционной активности фирм, а следовательно, и залоговой стоимости фирм-заемщиков, ухудшило показатели банковского капитала после краха японского рынка недвижимости в начале 1990-х годов. В период недавнего кризиса Чейни, Срайер и Тесмар [8] выяснили, что повышение стоимости недвижимости для компаний было связано с ростом стоимости заимствований фирм и их инвестиций.

В общем, нетрудно связать подобные факты с событиями недавнего кризиса. Замораживание кредита после финансового кризиса 2008 года, когда финансовые учреждения неохотно предоставляли деньги в долг фирмам, и остановка потока средств между финансовыми учреждениями на межбанковских рынках связаны с возникновением экономических шоков, остановивших обеспечение кредитом, что хорошо описывается моделями «агент-принципал», которые мы рассматриваем здесь. Как только экономические условия ухудшились, заемщики оказались менее заинтересованы в инвестициях в собственные проекты, и поэтому кредиторы отказались предоставлять кредиты для них. Это, в свою очередь, ухудшило экономическое положение заемщиков, усиливая первоначальный шок. Аналогично потенциальное увеличение асимметричности информации после краха Lehman Brothers в 2008 году внесло свой вклад в общее замораживание рынков, где инвесторы были не склонны к торговле активами друг с другом из-за повышенной неопределенности в отношении стоимости активов, которыми они торгуют.

⁴ Гринспен А. Не мешайте процессу созидательного разрушения. URL: www.slou.ru/articles/62826.

⁵ Ануреев С. В. Денежно-кредитная политика, диспропорции и кризисы. М: КноРус, 2009. 448 с.

**Методологические аспекты
изучения финансовых кризисов**
(на примере модели Диамонда и Дибвига
[Diamond–Dybvig])

Представим экономику на основе модели Диамонда и Дибвига [10]. Представленная здесь версия является дополнением версии Гольдштейна и Познера [12]. Это позволит нам говорить о равновесном выборе и его последствиях для антикризисной политики.

Различают три периода (0, 1, 2), одно благо и континуум [0, 1] агентов. Каждый агент, родившийся в период 0, имеет начальный запас, равный одной единице. Потребление происходит только в период 1 или 2 (c_1 и c_2 обозначают уровни потребления агента). Каждый агент может быть двух типов: с вероятностью λ агент нетерпелив и с вероятностью $1 - \lambda$ он терпелив. Типы агентов являются независимыми и одинаково распределёнными случайными величинами; и не существует никакой агрегированной (совокупной) неопределённости. Агенты узнают свои типы (которые являются частной информацией) на начало периода 1. Нетерпеливые агенты могут потреблять только в период 1. Они получают полезность $u(c_1)$. Терпеливые агенты могут потреблять в любом периоде; их полезность определена как $u(c_1 + c_2)$. Функция полезности u является непрерывно возрастающей и дважды дифференцируемая, для любого $c \geq 1$ имеет коэффициент относительного неприятия риска, $-cu''(c)/u'(c)$, больше, чем 1. Без потери общности будем предполагать, что $u(0) = 0$ ⁶.

Агенты имеют доступ к эффективной технологии, дающей более высокий ожидаемый доход в долгосрочной перспективе. Для каждой единицы, вложенной в период 0, технология генерирует одну единицу при ликвидации инвестиции в период 1. Если инвестиции ликвидируются в период 2, технология обеспечивает доход R единиц с вероятностью $p(\theta)$, или 0 единиц с вероятностью $1 - p(\theta)$. Здесь θ определяется состоянием экономики. Этот параметр задан равномерным распределением на [0, 1] и неопределённостью типов агентов до периода 2. Мы предполагаем, что $p(\theta)$ строго возрастает в θ . Оно также удовлетворяет

$$E_{\theta} [p(\theta)] u(R) > u(1).$$

В автаркии (закрытой экономике) нетерпеливые агенты потребляют одну единицу в периоде 1, в то время как терпеливые потребляют R единиц в период 2 с вероятностью $p(\theta)$. Трансфер потребления терпеливых агентов к нетерпеливым может быть выгоден, потому, что ex-ante все

агенты могут потребовать ранней ликвидации долгосрочных инвестиций. Социальный плановик, который может подтвердить тип агентов, реализуемый единожды, устанавливает для периода 1 уровень потребления c_1 для нетерпеливых агентов таким образом, чтобы максимизировать ex-ante ожидаемое благосостояние всех агентов:

$$\lambda u(c_1) + (1 - \lambda) u\left(\frac{1 - \lambda c_1}{1 - \lambda} R\right) E_{\theta} [p(\theta)].$$

Здесь λc_1 – инвестиционные паи, ликвидированные в периоде 1 для удовлетворения потребностей нетерпеливых агентов. Как результат, в периоде 2, каждый терпеливый агент потребляет сумму $\frac{1 - \lambda c_1}{1 - \lambda} R$ с вероятностью $p(\theta)$.

Первое наилучшее (в условиях командного оптимума) потребление c_1^{FB} в периоде 1 имеет значение для достижения максимального ex-ante ожидаемого благосостояния. Можно показать, что $c_1^{FB} > 1$, т. е. потребление, доступное в периоде 1 для нетерпеливых потребителей превышает их начальные запасы. Следовательно, в первом наилучшем распределении, существует разделение рисков, которое достигается через трансформацию сроков погашения: передача благосостояния терпеливых агентов к нетерпеливым.

Без социального плановика, разделение рисков может быть достигнуто через банковский сектор. Предположим, что банк устанавливает выигрыш от досрочного погашения r_1 в первом наилучшем уровне потребления, c_1^{FB} .

Если нетерпеливые агенты потребуют досрочного погашения, то ожидаемая полезность терпеливых агентов:

$$E_{\theta} [p(\theta)] \cdot u\left(\frac{1 - \lambda r_1}{1 - \lambda} R\right).$$

Пока это больше, чем полезность от досрочного снятия $u(r_1)$, существует равновесие, в котором только нетерпеливые агенты могут потребовать досрочного снятия. Следовательно, это равновесие с первым наилучшим распределением.

Однако, с точки зрения Диамонда и Дибвига [Diamond и Dybvig], спрос на депозитный договор делает банк уязвимым к панике. Существует второе равновесие, в котором все агенты могут потребовать досрочного погашения. Когда они делают так, в 1 периоде платеж становится r_1 с вероятностью $1/r_1$, а во 2 периоде платеж – 0; так что это действительно оптимальный вариант для агентов, требующих досрочного снятия. Это равновесие явно уступает автаркического режиму (закрытой экономике). Причиной множественно-

⁶ Обратите внимание, что любая функция полезности согласно фон Нейману-Моргенштерну, которая четко определена нулем (т. е. $u(0) \neq -\infty$), может быть преобразована в эквивалентную функцию полезности, которая удовлетворяет условию $u(0) = 0$.

сти равновесий является стратегическая взаимодополняемость агентов: оптимальным является досрочное изъятие, если агенты считают, что другие агенты будут тоже паниковать.

В таблице 1 описаны ожидаемые платежи агентам, если они снимут свои вклады в 1 период

де, а не во 2, как функция доли агентов n между 0 и 1, которые решили изъять средства в периоде 1. Глядя на таблицу легко увидеть, что при описанных выше предположениях, существует равновесие без паники ($n = 0$) и равновесие с паникой ($n = 1$).

Таблица 1

Ex-post платежи агентам в модели с банковской паникой:

Период	$n < 1 / r_1$	$n \geq 1 / r_1$
1	r_1	$\left\{ \begin{array}{l} r_1 \text{ вероятность } \frac{1}{nr_1} \\ 0 \text{ вероятность } 1 - \frac{1}{nr_1} \end{array} \right.$
2	$\left\{ \begin{array}{l} \frac{(1 - nr_1)}{1 - n} R \text{ вероятность } p(\theta) \\ 0 \text{ вероятность } 1 - p(\theta) \end{array} \right.$	0

Примечание: Таблица составлена на основе Гольдштейн и Познер (Goldstein и Pauzner, 2005) и описывает платежи агентам, ожидающим получить свои деньги в период 1 или 2. Здесь доля агентов, которые требуют свои деньги в период 1; r_1 является обещанными выплатами агентам в период 1; R – доход банка от использования активов в периоде 2 при благоприятном исходе, а вероятность этого благоприятного исхода оценивается как $p(\theta)$.

Выводы

Множественность равновесий воспринимается многими как сильная сторона модели, поскольку охватывает неустойчивость банков и элемент неожиданности во время финансовых кризисов в целом. Тем не менее она представляет две основные трудности для исследователей и политиков. Во-первых, модель не обладает прогностической силой, позволяющей предсказывать банковскую панику. Это контрастирует с подавляющим большинством эмпирических исследований, которые находят свидетельства того, что финансовые кризисы связаны с различными переменными, влияющими на устойчивость банковской системы (см., например, Гортон [15] и Демиргуч-Кунт и Детражиа [9]; более поздние исследования Гольдштейн [13]). Во-вторых, анализ политики становится достаточно сложным при наличии множества равновесий. Если антикризисная политика призвана снизить вероятность банковской паники, при этом она достаточно затратна, то оценить ее целесообразность становится невозможно, если вероятность этой банковской паники не может быть наблюдаемой.

Литература

1. Гореликов К. А., Салихова Ю. А., Скрибунова К. Г. Концептуальные основы предупреждения финансовых кризисов // Современная конкуренция. 2011. № 2(26). С. 92–100.
2. Гореликов К. А. Генезис и эволюция современных систем раннего предупреждения финансовых кризисов // Финансы и кредит. 2011. № 31(463). С. 16–20.
3. Гореликов К. А. Особенности систем раннего предупреждения финансовых кризисов // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2011. № 5. С. 32–35.
4. Гореликов К. А. Финансовые кризисы в социально-экономических системах: профилактика и предупреждение // Российское предпринимательство. 2011. № 9(2). С. 74–79.
5. Гореликов К. А. Моделирование финансовых пузырей на глобальных рынках // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2011. № 6(2). С. 82–85.
6. Гореликов К. А. О влиянии финансовых пузырей на глобальный долговой рынок // Финансовая экономика. 2011. № 5–6. С. 47–51.
7. Calomiris Charles W., and Larry Schweikart. The Panic of 1857: Origins Transmission, and Containment // Journal of Economic History. 1991.
8. Chaney, Thomas, David Sraer, and David Thesmar. The Collateral Channel: How Real Estate Shocks Affect Corporate Investment // American Economic Review. 2012. No. 102(6). P. 2381–2409.
9. Demirguc-Kunt A., Detragiache E. The Determinants of Banking Crises in Developing and Developed Countries // IMF Staff Papers. Vol. 45. N1. Washington, D.C.: International Monetary Fund, March 1998.
10. Diamond, Douglas, and Phillip Dybvig. Bank Runs, Liquidity and Deposit Insurance // Journal of Political Economy. 1983. No. 91. P. 401–419.
11. Friedman, Milton, and Anna Schwartz. A Monetary History of the United States, 1867–1960. Princeton: Princeton University Press, 1963.
12. Goldstein I., Pauzner A. Demand-Deposit Contracts and the Probability of Bank Runs // The Journal of Finance. 2005. Vol. LX. No. 3. P. 1293–1324.

13. Goldstein I. The Real Effects of Financial Markets: The Impact of Prices on Takeovers // *The Journal of Finance*. 2012. Vol. LXVII, No. 3 (June). P. 933–971.
14. Gorton, Gary and Andrew Metrick. Securitized Banking and the Run on Repo // *Journal of Financial Economics*. 2012. No. 104. P. 425–451.
15. Gorton G. B. Banking Panics and Business Cycles // *Oxford Economic Papers*. 1988. No. 40. P. 751–781.
16. Gorton G. B. The Development of Opacity in U.S. // *Banking NBER Working Paper*. 2013. No. 19540. Issued in October 2013. URL: <http://www.nber.org/papers/w19540>.
17. Kindleberger, Charles. *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises*. New York: Basic Books, 1978.
18. Levine R. Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda 1997 // *Journal of Economic Literature*. 1997. Vol. XXXV (June). P. 688–726.
19. Rajan, Raghuram G. and Zingales, Luigi. Financial Dependence and Growth // *U. of Chicago mimeo*. 1996. May.
20. Schmidt L. D. W., Timmermann A. G. и Wermers R. Runs on Money Market Mutual Funds. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1784445.
21. Schroth E., G. Suarez, and Taylor L. A. Forthcoming, Dynamic debt runs and financial fragility: Evidence from the 2007 ABCP crisis // *Journal of Financial Economics*. 2007.
22. Shin H. S. Reflections on Northern Rock: The Bank Run That Heralded the Global Financial Crisis // *Journal of Economic Perspectives*. 2009. Vol. 23. No. 1. Winter 2009. P. 101–119.
7. Calomiris Charles W., and Larry Schweikart. (1991) The Panic of 1857: Origins Transmission, and Containment. *Journal of Economic History*.
8. Chaney, Thomas, David Sraer, and David Thesmar. (2012). The Collateral Channel: How Real Estate Shocks Affect Corporate Investment. *American Economic Review*, no. 102(6), pp. 2381–2409.
9. Demircuc-Kunt A., Detragiache E. (1998) The Determinants of Banking Crises in Developing and Developed Countries. *IMF Staff Papers*, vol. 45, n1, Washington, D.C.: International Monetary Fund, March.
10. Diamond, Douglas, and Phillip Dybvig. (1983) Bank Runs, Liquidity and Deposit Insurance. *Journal of Political Economy*, no. 91, pp. 401–419.
11. Friedman, Milton, and Anna Schwartz. (1963) A Monetary History of the United States, 1867–1960. Princeton: Princeton University Press.
12. Goldstein I., Pauzner A. (2005) Demand-Deposit Contracts and the Probability of Bank Runs. *The Journal of Finance*, vol. LX, no. 3, pp. 1293–1324.
13. Goldstein I. (2012) The Real Effects of Financial Markets: The Impact of Prices on Takeovers. *The Journal of Finance*, vol. LXVII, no. 3, June, pp. 933–971.
14. Gorton, Gary and Andrew Metrick (2012) Securitized Banking and the Run on Repo. *Journal of Financial Economics*, no. 104, pp. 425–451.
15. Gorton, Gary (1988). Banking Panics and Business Cycles. *Oxford Economic Papers*, no. 40, pp. 751–781.
16. Gorton G. B. (2013) The Development of Opacity in U.S. Banking *NBER Working Paper*, no. 19540, Issued in October. URL: <http://www.nber.org/papers/w19540>.
17. Kindleberger, Charles. (1978) *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises*. New York: Basic Books.
18. Levine R. (1997) Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda. *Journal of Economic Literature*, vol. XXXV (June 1997), pp. 688–726.
19. Rajan, Raghuram G. and Zingales, Luigi. (1996) Financial Dependence and Growth. *U. of Chicago mimeo*, May.
20. Schmidt L. D. W., Timmermann A. G. и Wermers R. (2012) Runs on Money Market Mutual Funds. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1784445.
21. Schroth, E., G. Suarez, and L.A. Taylor (2012) Forthcoming, Dynamic debt runs and financial fragility: Evidence from the 2007 ABCP crisis. *Journal of Financial Economics*.
22. Shin H. S. (2009) Reflections on Northern Rock: The Bank Run That Heralded the Global Financial Crisis. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 23, no. 1, winter, pp. 101–119.

References

1. Gorelikov K. A., Salikhova Yu. A. , Skribunova K. G. (2011) Conceptual framework for the prevention of financial crises. *Modern competition*, no. 2(26), pp. 92–100.
2. Gorelikov K. A. (2011) The Genesis and evolution of modern early warning systems of financial crises. *Finance and credit*, no. 31(463), pp. 16–20.
3. Gorelikov K. A. Peculiarities of early warning systems of financial crises/ *Economics, statistics and Informatics. Bulletin of Association*, no. 5, pp. 32–35.
4. Gorelikov K. A. (2011) Financial crises in social and economic systems: prevention. *Journal of Russian entrepreneurship*, no. 9(2), pp. 74–79.
5. Gorelikov K. A. (2011) Modeling of financial bubbles in global markets. *Economics, Statistics and Informatics. UMO Bulletin*, no. 6(2), pp. 82–85.
6. Gorelikov K. A. (2011) Influence of financial bubbles on the global debt market. *Financial Economics*, no. 5/6, pp. 47–51.

УДК 339.1

Г. Н. Чернухина,

кандидат экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой коммерции
и торгового дела, Московский
финансово-промышленный
университет «Синергия»,
Москва, Россия;
SPIN-код: 6368-7125
e-mail: gg1604@mail.ru

Интеллектуализация трудовых ресурсов как фактор повышения профессионализма в сфере обращения товаров и услуг

Аннотация

Цель работы. В статье изложена научная оценка влияния технологий обучения на качество подготовки трудовых ресурсов для сферы обращения товаров и услуг.

Материалы и методы. Внедрение инноваций в торговле, повышение качества услуг на потребительском рынке достигаются, главным образом, за счет профессионализма и интеллектуализации трудовых ресурсов.

Результат. Ведущая роль в подготовке профессиональных кадров для сферы обращения, их интеллектуальной составляющей принадлежит высшим учебным заведениям.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для повышения профессионализма в сфере обращения товаров и услуг.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, технологии обучения, сфера обращения, трудовые ресурсы.

G. N. Chernukhina,

Candidate of Economics, Associate
Professor, Head of the Department of
Commerce and trade businesses,
Moscow financial-industrial
University «Synergy»,
Moscow, Russia;
SPIN-code: 6368-7125
e-mail: gg1604@mail.ru

Intellectualization of Labor Resources as a Factor of Increasing Professionalism in the Sphere of Goods and Services Circulation

Abstract

Purpose of work. The article presents a scientific assessment of the of teaching technologies impact on the quality of labor resources training for the sphere of circulation of goods and services.

Materials and methods. The introduction of innovations in trade, the improvement of the quality of services in the consumer market are achieved, mainly, due to the professionalism and intellectualization of labor resources.

Results. Leading role in the training of professional personnel for the sphere of circulation, their intellectual component belongs to higher educational institutions.

Conclusion. The results of the study can be used to enhance professionalism in the sphere of circulation of goods and services.

Keywords: intellectual capital, training technologies, sphere of circulation, labor resources.

Мировая цивилизация в XXI веке вступила в принципиально новый этап своего развития, характерными особенностями которого являются интеллектуализация, технологизация, информатизация во всех сферах экономики, в том числе и в сфере обращения товаров и услуг. На этом этапе ведущая роль человеческого фактора, его

интеллектуальной составляющей в развитии непроизводственной сферы в национальной экономике становится все более очевидной.

Надо отметить, что по вкладу сферы услуг в экономику Россия приближается к развивающимся странам, сейчас их доля составляет порядка 61,5%, в то время как на производство

приходится 38,5%. Несмотря на ориентированность российской экономики на добычу и реализацию полезных ископаемых, их роль в валовом внутреннем продукте России постепенно снижается¹ (рис. 1).

Самый большой вклад в развитие российского ВВП, как это видно из рисунка 1, вносят операции с недвижимостью и другие услуги. Их доля в экономике страны в 2016 и 2015 гг. составила 17,3%. На втором месте оптовая и розничная торговля – 15,8%.

Труд работников сферы обращения индивидуализирован, т. к. имеет дело с индивидуальными потребностями людей. Это предъявляет особые критерии к интеллектуальным способностям и личным качествам работников производственной сферы, требует от них умения и способности работать с людьми, знания новых форм и методов работы в современной торговле. Труд работников многих отраслей производственной сферы в целом и отрасли торговли, в частности, отличается высоким интеллектуальным содержанием и высоким удельным весом работников высококвалифицированного труда, который в относительно меньшей степени поддается механизации и автоматизации. Поэтому сфера обращения отличается повышенной трудоемкостью. Внедрение инноваций в торговле и улучшение качества услуг сферы обслуживания достигаются, главным образом, за счет

профессионализма и интеллектуализации трудовых ресурсов в торговле, введения прогрессивных методов организации труда и управления. Ведущая роль в подготовке профессиональных кадров для сферы обращения, их интеллектуальной составляющей принадлежит высшим учебным заведениям.

По С. И. Ожегову², «интеллект» есть мыслительная способность, умственное начало у человека. Несомненно, что интеллект тесно связан с понятием «знание», поскольку глубина знания определяет уровень интеллекта, а интеллект является средством познания. Следовательно, знание можно рассматривать как одну из характеристик интеллекта. С понятием «знание» связано понятие «опыт», который отражает сумму накопленных знаний за предшествующие периоды развития интеллектуальной деятельности. Величина этой суммы знаний прямо пропорциональна интеллекту и степени информационной насыщенности. Информацию следует рассматривать в качестве составляющей интеллекта. При этом информация сама по себе, не обработанная человеческим интеллектом, не является фактором экономического развития.

Бесспорно, главными условиями интеллектуализации труда в сфере обращения товаров и услуг являются образование и генетические особенности человека. Интеллектуализацию труда можно рассматривать как возрастание роли и доли умствен-

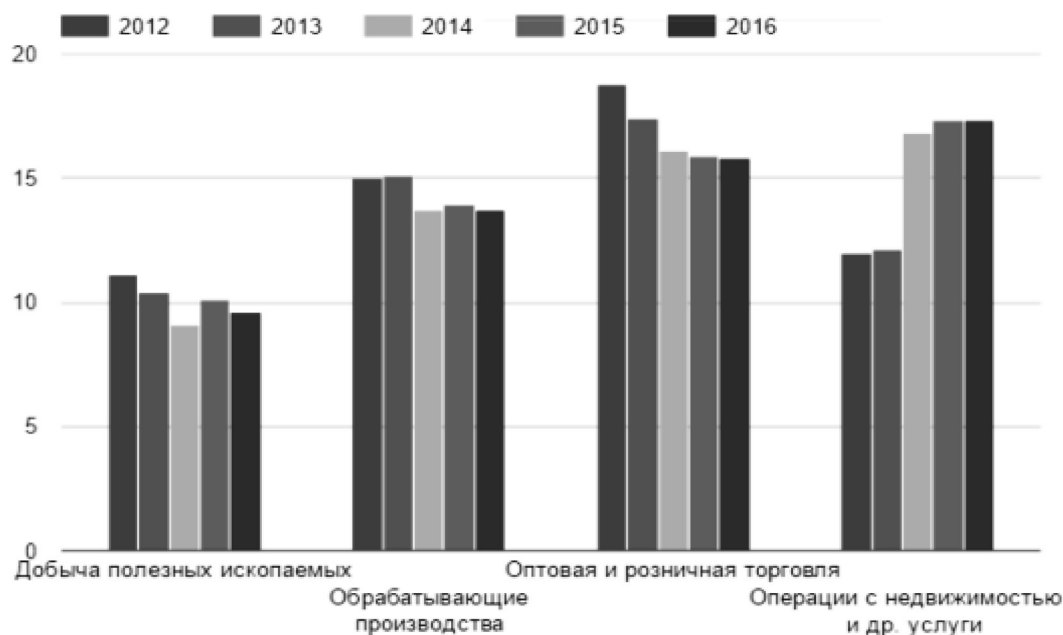


Рис. 1. Доля отраслей в ВВП России (%)

Источник: Росстат.

¹ В 2016 г. на добычу и обработку полезных ископаемых приходилось 23,3%, в 2015 г. – 24%, а в 2012 же 26,1%. Таким образом, за 4 года их доля снизилась почти на 4 пункта.

² Ожегов С. И. Словарь русского языка / под общ. ред. Л. И. Скворцова. М.: Оникс, Мир и Образование, 2007.

ного труда в воспроизводственном процессе общественного продукта, наполнение всех его стадий умственными функциями творческого характера. Интеллектуализация труда – процесс многогранный и затрагивает не только труд общественный, но и индивидуальный. Он обусловлен появлением в трудовой деятельности новых задач, стоящих перед человечеством, требующих инновационных подходов и решений в различных аспектах профессиональной деятельности.

Это выдвигает на первый план интеллектуальные затраты по производству знаний. Определяющее место в производстве знаний, формировании умений принадлежит системе среднего и высшего образования. Примером образовательного учреждения, генерирующего образовательные технологии, является Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы, основанная в 1997 году. В Академии была выстроена многоуровневая система непрерывного образования, что предоставило возможность за всю историю существования вуза подготовить «армию» профессиональных работников по 9 специальностям высшего образования и 4 специальностям среднего образования. Академия, ориентированная на подготовку специалистов в сфере потребительского рынка и услуг, на протяжении 20 лет была кузницей кадров для торговой отрасли города Москвы и регионов России. Практико-ориентированный подход в системе обучения студентов обеспечил быстрое овладение выпускниками вуза аспектами практической деятельности в государственных и коммерческих предприятиях, учреждениях и организациях.

В современных условиях, когда расширяется противоречие между потребностью в высокопрофессиональных работниках и реальным состоянием кадровой ситуации в предпринимательских структурах, выпускники Академии смогли занять достойное место на потребительском рынке и подтвердить знания, умения, полученные в процессе обучения, на практике. Выпускники Академии, среди которых более 50% руководителей разных уровней в торговой сфере, предпринимателей разных организационно-правовых форм, имеют высокий уровень профессиональных компетенций в коммерции с учётом специфики потребительского рынка.

Время требует совершенствования подходов к системе образования, поэтому, несомненно, высока роль кафедральной работы в формировании технологий обучения, в управлении качеством учебного процесса и развитии интеллекта у студентов как будущих специалистов в условиях глобализации экономического пространства, в условиях свободного перемещения капиталов, труда, информации, интеллектуальных знаний.

Несмотря на то, что Академия на протяжении своего существования динамично развивалась, успешно решая задачи подготовки кадров для потребительского рынка, последние годы стали временем решительных и стремительных перемен не только в структуре, но и в определении стратегии развития, в постановке и решении задач, в системе подготовки кадров, в организации и совершенствовании учебного процесса, в расширении и укреплении материальной базы. Академия вошла в структуру холдинга университета «Синергия», тем самым расширились границы образовательной деятельности, возможности применения современных технологий обучения, а также круг студенческой аудитории.

Подготовка трудовых ресурсов для отрасли торговли возложена на кафедру коммерции и торгового дела. Основная функция образовательных технологий, вырабатываемых кафедрой, заключается в реализации образовательных целей всего учебного процесса университета «Синергия» и Академии предпринимательства при Правительстве Москвы, в воспитании и развитии личности, в формировании профессиональных компетенций, отвечающих запросам работодателей. Основным мотивом деятельности компетентных работников, т. е. обладающих высоким интеллектом, является нацеленность на результат труда с наивысшим эффектом, удовлетворенность результатами труда, а не материальное вознаграждение, поэтому они более конкурентоспособны.

Образовательные технологии определяют содержание подготовки специалистов, а технологии обучения – процессуальный подход к передаче и усвоению учебной информации, формированию умений и навыков, а также готовности их применения в практических ситуациях. Назначение технологий обучения – конструирование и реализация управления учебным процессом для достижения образовательных, развивающих и воспитательных целей в области учебной и профессиональной деятельности. Эти цели, а также условия образовательной деятельности обуславливают необходимость разработки или выбора технологии обучения. Поскольку условия в реальной практике неодинаковы, то это вызывает необходимость создания вариативных технологий, адаптированных к уровню подготовленности обучаемых, их информационной осведомленности и деятельностной готовности.

Применение инновационных образовательных технологий – это не просто использование активных методов обучения, а формирование комплексной системы обучения, включающей совокупность традиционных и активных средств, методов и приемов обучения, выбор которых рационально обоснован дидактической необходи-

мостью и достаточностью, нацеленностью на конечный результат обучения.

Исходными элементами учебного процесса кафедры при разработке технологии обучения является организация преподавательской деятельности и усвоение знаний студентами с учетом технологических и человеческих ресурсов и их взаимодействия, практико-ориентированный подход в системе ценностей. Кафедра занимается подготовкой специалистов среднего звена по специальности «Коммерция» (по отраслям). По окончании колледжа обучаемым присваивается квалификация «Менеджер по продажам». В результате обучения студенты приобретают комплекс знаний, умений, навыков по организации и управлению торгово-технологическими процессами, связанными с реализацией товаров в сфере обращения и их продвижением от производителя к потребителю.

Планирование, управление, проектирование торговых предприятий, организация торгово-технологических процессов и операций, инновации в торговле, товароведение, мерчендайзинг – это далеко не полный перечень вопросов, изучение которых позволяет комплексно освоить учебную программу. Сегодня на рынке труда самыми востребованными профессиями, по мнению аналитических агентств, являются профессии, связанные с торговлей. Два года назад во главе списка «Топ-20» была должность менеджера по продажам, а сейчас его потеснила линейная должность – продавец-консультант. Сегодня сужается круг работодателей, среди них все чаще появляются зарубежные компании, предъявляющие высокие требования к наемному персоналу. Оценка соискателя рабочего места становится все более изощренной и требует специальных знаний и умений презентовать себя. Поэтому в процессе обучения студентов акцент сделан на развитие профессиональных компетенций менеджера в области торговой отрасли, умения эффективно управлять торгово-технологическими процессами на потребительском рынке. Не случайно услуги выпускников по направлению «Коммерция» (по отраслям) пользуются огромным спросом на рынке труда, и поэтому выпускники имеют хорошие перспективы для устройства на высокооплачиваемую работу.

Во время обучения студенты находятся во взаимодействии с практикой, что позволяет стать настоящими профессионалами торгового дела. Для прохождения практики студенты закрепляются за ведущими торговыми компаниями – партнерами вуза, где проходят учебную и производственную, преддипломную практику. В ходе обучения студенты знакомятся с технологиями ведения торгового дела, искусством управления в современных условиях хозяйство-

вания, когда на рынке формируются крупные торговые системы, располагающие десятками и сотнями магазинов.

Студенты кафедры коммерции и торгового дела проходят практику в ведущих компаниях мегаполиса, вуз организует практические выездные занятия на базах практики в торговых организациях, преподаватели разрабатывают и проводят деловые игры, кейсы, создающие ситуации, которые моделируют профессиональную деятельность с целью понимания задач, целей и быстрой адаптации к реальной профессиональной деятельности. В результате выпускникам вуза легче «встроиться» в систему профессиональной коммерческой деятельности.

Актуальность высшего и среднего профессионального образования в сфере коммерции в настоящее время особенно возрастает, что связано с большой степенью риска при принятии коммерческих решений как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Выпускники данного профиля должны обладать глубокими знаниями, навыками и умениями в области торговли уметь выступать посредниками между производителями и потребителями товаров и услуг, оценивать конъюнктуру рынка товаров, владеть технологией управления предприятиями торговли, в том числе с применением автоматизированных систем. Коммерсант должен уметь работать с информацией, оперативно принимать коммерческое решение, регулировать хозяйственные связи по закупке и продаже товаров, создавать системы стимулирования сбыта, организовывать рекламу товаров, осуществлять управление товарными запасами, быстро ориентироваться на рынке, заключать коммерческие сделки с поставщиками и посредниками.

Однако в условиях глобализации современных процессов российская торговля проигрывает западным странам в конкурентной борьбе как по уровню интеллектуализации и производительности труда, так с точки зрения перехода отрасли в новый формат экономики интеллектуального типа. Общемировой процесс интеллектуализации труда в сфере торговли имеет свою специфику в России. В стране нарушена взаимосвязь интеллектуализации труда с системой занятости. Это способствует низкой востребованности наиболее квалифицированной части общества, что приводит к катастрофическому моральному и физическому обесцениванию человеческого капитала и обрекает общество на регресс.

Иными словами, вуз готовит интеллектуальные трудовые ресурсы для реализации сформированных общекультурных и профессиональных компетенций по направлениям подготовки студентов, а торговые организации сокращают рабочие места, оптимизируя бизнес-процессы. Раз-

умеется, идет естественный процесс выживания в условиях жесткой конкуренции. Экономика страны, в т. ч. сфера обращения, сегодня оказалась под влиянием факторов внешней среды, многочисленных санкций, неприятельского отношения извне.

Анализ ситуации, сложившейся в начале 2017 года, подтвердил, что на российском рынке труда продолжают происходить качественные изменения. И, хотя бизнес приспособился к экономической ситуации и значимых сокращений численности персонала в конце 2016 компании не проводили, возврата к реалиям прошлых лет не было. Прогнозируется, что 2017 год во многом станет переломным для российского рынка труда. Курс на эффективность затрат продолжится, компании будут стараться нанять лучших, а действующих сотрудников поставить в условия «развивайся или уходи». При этом в некоторых сферах даже самых лучших заменят роботы-алгоритмы: компании в ряде отраслей уже готовят для этого почву.

С 2018 года начнется сокращение предложений для сотрудников низкой квалификации на 5% каждый год. Реальная безработица будет расти на эту же цифру. Таким образом, при существующих тенденциях общий уровень реальной безработицы в России к 2022 году может вырасти в несколько раз, до 20–25%.

При этом спрос на специалистов высокой квалификации будет только расти. Подбор станет более точным, нанимать на вакантные позиции будут сотрудников, максимально соответствующих всем заявленным требованиям.

Чтобы обеспечить этот процесс, компании будут выделять бюджеты на собственную разработку или закупку готовых ИТ-решений для поиска, оценки, управления коммуникациями с новыми сотрудниками. Видимо, качество найма окажется на первом месте, что позволит не только сократить сроки профессиональной адаптации, но и снизить расходы на обучение. Появится интерес профессионалов к такому элементу компенсационного пакета, как обучение за счет компании. Роль менеджера по персоналу в общей стратегии бизнеса будет расти, повысятся требования к знаниям и навыкам использования новых технологий в HR-процессах.

Таким образом, можно сделать заключение о том, что в условиях жесткой конкуренции и насыщенности потребительского рынка трудовыми ресурсами, в условиях оптимизации бизнес-процессов в торговых организациях будут востребованы кадры, подготовленные в рамках современных технологий обучения, где вопросы интеллектуализации человеческого потенциала занимают ведущее место.

Как известно, интеллектуальный капитал не теряет со временем своей ценности, но способен

ее наращивать, в то время как знания устаревают, оборудование и технологии начинают обесцениваться с момента их приобретения. При ухудшении экономической ситуации рост интеллектуального капитала является главной составляющей потребительной стоимости услуги.

Опираясь на вышеизложенное, можно констатировать, что прогресс в обществе, может быть обеспечен путем повышения роли интеллекта человека за счет применения новых образовательных технологий в обучении студентов, широкого применения методов практико-ориентированного подхода в развитии, формировании у будущих специалистов добросовестного отношения к делу, к своим обязанностям. Поколение будущих руководителей, менеджеров, исполнителей должно сегодня учиться знать и уметь. Знания дают умения. Знания и умения, помноженные на старания, ответственность, добросовестность, помогут овладеть профессиональными компетенциями, которые формируют кафедры вуза во взаимодействии с работодателями. Но знать и уметь надо не просто абстрактно «всего понемногу», как в подавляющем большинстве вузов строится современное образование. Важно знать конкретно избранную область будущей сферы реализации своих способностей, талантов, возможностей, т. е. знать, уметь, владеть профессией в соответствии с избранной специализацией.

Претензий к современному высшему образованию не мало как со стороны студентов и профессорско-преподавательского состава, так и со стороны работодателей. Да, образовательный процесс в современной России, зараженный идеологией Запада, не совершенен. Необходимо возрождать систему образования: школа – вуз – профессиональная деятельность. Компетентный подход ориентирует студента на овладение общекультурными и профессиональными компетенциями в рамках выбранного направления подготовки. Важная роль в реализации такого подхода принадлежит Министерству образования и науки, от выработки рекомендаций и указаний которого зависит роль вуза как живого организма в воспитании и обучении студентов – будущих трудовых ресурсов страны, формирование системы знаний, умений, навыков, реализации линейки компетенций по направлениям подготовки студентов.

Известен афоризм из басни И. А. Крылова «Коль сапоги будет печи пирожник, а пироги точать сапожник, то дело не пойдет на лад». И действительно сегодня далеко не каждый занимается деятельностью по выбранной специальности, которую он получил в вузе, поэтому некоторые ученые характеризуют качество современных трудовых ресурсов России как деквалификацию. Конечно, такую ситуацию необходимо исправ-

лять. Чтобы достичь успеха в развитии торгового дела, одного энтузиазма мало. Доскональное изучение торгового дела даёт уверенные знания в организации коммерческой деятельности и торгово-технологических процессов на потребительском рынке.

Обобщая вышеизложенное, следует еще раз подчеркнуть, основа благосостояния страны, общества – человек, его интеллектуальные способности. То, как его воспитали и заложили основы нравственности и духовного развития в семье, первичное образование в школе, то, чем он овладел в результате обучения в колледже, в вузе, умение правильно мыслить и рассуждать, в конечном итоге, оказывают прямое влияние на формирование состава, качества, интеллектуализацию трудовых ресурсов в современной России. Указанные составляющие влияют на повышение благосостояния нации, рост производительности труда, показатели сферы обращения. Именно трудовые ресурсы, фундаментом подготовки которых являются современные образовательные технологии и технологии обучения, практико-ориентированный подход, опирающиеся на качество процесса, компетентность, профессионализм, должны обеспечить прогресс общества.

Литература

1. Васильев А. И. и др. Предпринимательское образование в России и за рубежом: история, содержание, стандарты, качество. МФПУ Синергия. М., 2016.
2. Ермоловская О. Ю. Анализ и перспективы развития системы образования в Российской Федерации // Вестник Академии. 2014. № 2. С. 93–96.
3. Королева С. И. 15 лет Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы // Вестник Академии. 2012. № 2. С. 5–6.
4. Королева С. И. Негосударственное образовательное учреждение по многоступенчатой подготовке и переподготовке кадров: «Пришел поваром – уйдешь доктором наук» // Вестник Академии. 2013. № 3. С. 5–8.
5. Королева С. И., Крылова Т. И. Достойный труд – основа экономического благосостояния // Вестник Академии. 2015. № 1. С. 5–8.
6. Косарева О. А. Потребительская грамотность студентов // X Международный научный конгресс «Роль бизнеса в трансформации общества – 2015». М.: Издательство МФПУ «Синергия», 2015. С. 85–90.
7. Косарева О. А. Потребительское образование // Развитие экономики и предпринимательства в условиях экономических стратегий импортозамещения: Материалы международной научно-практической конференции. М., 2015. С. 167–168.
8. Красильникова Е. А., Чернухина Г. Н. Роль торгового предпринимательства в социально-экономическом развитии страны // Социально-экономическое развитие предпринимательства и его роль в экономике России. Материалы международной научно-практической конференции. Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. М., 2016. С. 164–167.
9. Лебедева Т. П. Российское образование в сфере коммерции: аспекты становления в сфере коммерции // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. М., 2016. С. 86–98.
10. Чернухина Г. Н. Влияние интеллектуального потенциала на инновационные процессы // Вестник академии. 2014. № 3. С. 104–107.
11. Чернухина Г. Н. Вопросы развития интеллектуального потенциала и профессионализма в современной России // Развитие российской торговли в современных условиях: Сборник научных трудов кафедры коммерции и торгового дела. Московский финансово-промышленный университет «Синергия». М., 2015. С. 7–13.
12. Чернухина Г. Н. Об эффективности функционирования рыночной модели как основы экономического развития общества // Вестник Академии. 2016. №1. С. 97–101.

References

1. Vasil'ev A. I., etc. (2016) Business education in Russia and abroad: the history, content, standards, quality.
2. Ermolovskaya O. Y. (2014) The Analysis and prospects of development of the education system in the Russian Federation. *Bulletin of the Academy*, no. 2, pp. 93–96.
3. Koroleva S. I. (2012) 15 years of the Moscow Academy of entrepreneurship under Government of Moscow. *Bulletin of the Academy*, no. 2, pp. 5–6.
4. Koroleva S. I. (2013) Non-state educational institution of multi-level training and retraining: «I Came a chef – go doctor of science». *Bulletin of the Academy*, no. 3. pp. 5–8.
5. Koroleva S. I., Krylova T. I. (2015) Decent work is the basis of economic well-being. *Bulletin of the Academy*, no. 1, pp. 5–8.
6. Kosareva O. A. (2015) Consumer literacy of students. *X international scientific Congress «The Role of business in transforming society – 2015»*, pp. 85–90.
7. Kosareva O. A. (2015) Consumer education. *Economic Development and entrepreneurship in conditions of economic policies of import substitution: the Materials of international scientific-practical conference*, pp. 167–168.

8. Krasilnikova E. A., Chernukhina G. N. (2016) The role of trade and entrepreneurship in socio-economic development. *Economic and Social development of entrepreneurship and its role in the economy of Russia*. Materials of international scientific-practical conference. Moscow Academy of entrepreneurship under Government of Moscow, pp. 164–167.
9. Lebedeva T. P. (2016) The Russian education in the field of Commerce: aspects of formation in the field of Commerce. *Guide to entrepreneur*. Scientific-practical edition, pp. 86–98.
10. Chernukhina G. N. (2014) The influence of intellectual potential on innovative processes. *Bulletin of the Academy*, no. 3, pp. 104–107.
11. Chernukhina G. N. (2015) Issues of development of intellectual potential and professionalism in modern Russia. *The Russian trade in modern conditions*: Collection of scientific works of the Department of Commerce and trade business, pp. 7–13.
12. Chernukhina G. N. (2016) The efficient functioning of market models as the basis for economic development. *Bulletin of the Academy*, no. 1, pp. 97–101.

УДК 338.51; 338.532; 339.13.027; 339.18; 351.72; 351.824.5

М. Ю. Лев,
кандидат экономических наук,
профессор, ведущий научный
сотрудник Института экономики РАН,
член-корреспондент РАЕН, профессор
кафедры экономики и финансов
Московского финансово-
юридического университета,
Москва, Россия;
e-mail: lew.mih@yandex.ru

Влияние музыкально-культурного развития общества на социально-экономическую безопасность России: формирование цен на услуги

Аннотация

Цель работы. Рассматриваются вопросы взаимодействия финансов, цен, налогов как фактора экономической безопасности России в условиях формирования бюджетной политики.

Материалы и методы. Автор на основании статистических материалов, нормативных документов исследует взаимосвязь финансово-экономического и музыкально-культурного развития России и промышленно развитых зарубежных стран.

Результат. Предлагается разработать и официально утвердить перечень показателей в музыкально-культурной отрасли, отражающих уровень экономической безопасности Российской Федерации по экономическим показателям.

Заключение. Обосновывается важность регулирования цен в условиях финансового дефицита для бюджетных учреждений при налоговых льготах.

Ключевые слова: финансирование учреждений культуры, цены, ценообразование, государственное регулирование цен, экономическая безопасность, бюджетная политика.

M. Yu. Lev,
Ph.D. of Economics, Professor,
Moscow Academy of Entrepreneurship
under the Government of Moscow,
a leading researcher at the Institute
of Economics, Russian Academy of
Sciences, Corresponding Member of the
Academy of Natural Sciences, Professor
of Economics and Finance of the Moscow
Financial and Law University,
Moscow, Russia;
e-mail: lew.mih@yandex.ru

The Impact of Music and Cultural Development of Society on the Economic Security of Russia

Abstract

Purpose of the work. We consider the issues of interaction of finance, prices, taxes as a factor of economic safety of Russia in the conditions of formation of the budget policy.

Materials and methods. The author on the basis of statistical data, regulatory documents conducts the relationship between the financial and the economic and musical and cultural development of Russia and industrialized foreign countries.

Results. It is proposed to develop and formally approve the list of indicators in the musical and cultural sector, reflecting the level of economic security of the Russian Federation on economic parameters.

Conclusion. The author substantiates the importance of price regulation in the financial deficit for the budget organizations with tax benefits.

Keywords: funding of cultural institutions, prices, pricing, state regulation of prices, economic security, and fiscal policy.

История формирования цен на музыкально-концертную деятельность

В эпоху Екатерины Великой, когда происходило зарождение отечественной оперы и на подмостках под музыку Е. Фомина, В. Пашкевича, Д. Бортнянского выступали российские актеры, зрители за места ничего не платили [2].

Такая практика ценообразования сложилась в период правления Екатерины II, когда размер платы определялся по усмотрению и основывался на произволе и щедрости зрителей, как в те времена называли зрителей. Подобная форма стоимости продолжалась до начала XIX века, когда музыкальные артисты, посчитав унижительным для себя подобные условия, стали назначать единую плату за вход в зал как в партер, так и амфитеатр. Вначале плата составляла 1 рубль, но уже довольно быстро ввели практику взимания платы за место, при которой первые места оценивались в 2 рубля.

В начале XIX века плата составляла 5 рублей, но уже в конце века она достигла 10 рублей и при этом в то время это не было большой суммой в расходах семейного бюджета и правилом хорошего тона в интеллигентной среде было принято иметь ежемесячные расходы на концерты.

В период советской власти, как известно, цена регулировалась на все и услуги на театрально-концертную деятельность не были исключением.

Основанием для регулирования цен являлось в период до 1972 года Постановление Совета Министров РСФСР от 16 марта 1964 г. № 338 «Об установлении предельных цен на билеты на концерты и гастрольные выступления театров». В дальнейшем, вплоть до начала либерализации цен, на основании Постановления Совета Министров СССР от 10 августа 1972 г. № 630 «О дальнейшем совершенствовании порядка установления и применения цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, а также тарифов на перевозки и другие услуги, оказываемые народному хозяйству и населению».

В этот период времени при средней зарплате населения – 120 рублей в месяц стоимость посещения концерта симфонической музыки составляла в пределах 1–2 рублей, то есть 1% от заработной платы, посещение театра, оперы – 1–3 рубля [14] в зависимости от мест, определяемой по поясам (на жаргоне работников Госкомцен СССР – распоясовкой) зрительного зала, утверждаемой вышестоящей организацией культуры по подчиненности (министерством культуры, управлением культуры и т. п.).

Самыми дорогими билетами были и остаются места в партере, как правило с 1 по 15 ряд, и первые ряды амфитеатра. Существовали и дешевые билеты в виде неудобных мест за колоннами.

Однако обоснования цены в привязке к инженерно-техническому и акустическому пояскому делению зрительного зала, несмотря на очевидность, не существовало, впрочем, так же, как и сейчас.

В настоящее время при средней заработной плате в Российской Федерации 36,2 тыс. руб. стоимость билета на концерт симфонической музыки в среднем составляет 1–3 тыс. руб., то есть около 5%.

Вместе с тем, например, билеты на концерты симфонической музыки в Московской государственной консерватории имени П. И. Чайковского составляют от 3,0 до 5,0 тыс. руб. [17].

Следует отметить, что в соответствии с Постановлением Госкомстата России от 30.10.1996 № 132 «Об утверждении Методических указаний о порядке регистрации цен и тарифов на отдельные виды платных услуг населению» наблюдение за изменением цен и тарифов на отдельные виды платных услуг населению осуществляется при сборе информации об уровне цен и их изменении на основе систематической регистрации на потребительском рынке, в том числе на услуги учреждений культуры [11].

Однако таких данных на официальном сайте Росстата не найти.

Опубликованная более полувека назад работа «Исполнительские искусства: экономическая дилемма» Уильяма Баумоля¹ в соавторстве с Уильямом Боэном до настоящего времени привлекает внимание российских экономистов убедительным доказательством превышения затрат организаций культуры над их доходами.

В своем исследовании американские авторы обосновывают, что для покрытия расходов необходимы частные благотворительные взносы для нормального функционирования учреждений культуры. «Выявленная закономерность получила название эффекта Баумоля, или «болезни цен» [7], которая заключается в том, что цены на оказание платных услуг на посещение концертно-театральных и других сферах искусства и культуры растут быстрее, чем затраты на их производство.

При этом, в соответствии с рыночным законом ценообразования спроса и предложения, рост цен при увеличивающихся ценах на билеты неизбежно будет вести к снижению посещаемости и выручки.

Следует отметить, что показатели симптомов «болезни цен» не показывают ее последствий, способности или неспособности учреждений культу-

¹ Уильям Джек Баумоль (англ. William Jack Baumol; родился 26 февраля 1922 года в Нью-Йорке) – американский экономист. Учился в Городском колледже Нью-Йорка, бакалавр (1942). Доктор философии Лондонской школы экономики (1949). С 1949 года профессор Принстонского университета. С 1971 года профессор Нью-Йоркского университета.

ры (театров, концертных организаций и музеев) компенсировать свои издержки доходами от продажи билетов.

В сложившихся условиях учреждения культуры вынуждены искать источники компенсации дефицита дохода. Данными источниками могут служить бюджетные субсидии и налоговые льготы, спонсорская поддержка и создание фондов целевого капитала, сдача в аренду имеющихся помещений и иного имущества, другие формы непроизводственного дохода.

Однако по сути своей исследования американских экономистов не явили миру новую теорию, это все заложено в трудах теоретика рыночной экономики Адама Смита.

Авторы на примерах организаций культуры и искусства при проведении анализа на протяжении ряда лет еще раз подтвердили неизменность теории выдающегося английского экономиста.

В экономической науке сложилась давняя и устойчивая традиция рассматривать культуру в качестве непроизводительной сферы. Начало этой традиции восходит к А. Смигу, который вполне определенно и даже уничижительно писал о непродуктивности культуры, к которой он относил служителей культа, законодателей, врачей, литераторов и представителей всех видов искусства.

В художественных видах деятельности труд не переходит в капитал, и даже самый интенсивный и самой высокой квалификации труд не способен повышать свою производительность. Поэтому эти виды деятельности не могут существовать в системе рынка, они должны или субсидироваться, или исчезнуть.

«История показала нам, что при определенной культуре надо еще соответствующим образом наладить институты или скорректировать политику, чтобы из фазы застоя перейти к этапу развития. Или же существенно ускорить его темп или просто поддержать его на существующем уровне... Судьбу экономического развития определяет культура не сама по себе, а в конкретном природном, социальном и техническом контексте, со временем оказывая на него обратное воздействие» [5].

Тогда возникает вопрос, а в чем причина такого успеха американских экономистов в России, особенно в последнее время. Ответ очевиден, государство нуждается как собственник в денежных средствах, чтобы переложить часть своих социальных обязательств на предпринимателей, благотворителей, меценатов.

В США это нашло горячую поддержку и в результате только 5% учреждений культуры финансируются за счет средств бюджета и исследование американских экономистов стало флагманской грантовой поддержкой благотворительности искусства.

В связи с этим, конечно, неплохо знать, как финансируется культура в промышленно развитых странах.

Так, например, во Франции государство декларативно действует так, чтобы рыночные механизмы были неприменимы к сфере культуры и искусства.

В Германии, как и во Франции, культурная политика замкнута на государство, но с одним существенным отличием: в Германии она полностью децентрализована. Здесь нет федерального министерства культуры, а культурные институции получают субсидии от правительств федеральных земель и муниципалитетов, при этом часто роль городов оказывается значительнее.

Система финансирования британских учреждений культуры радикально отличается от стран континентальной Европы тем, что агентства распределяют не только бюджетные деньги, но и средства, которые поступают от Национальной лотереи: она финансирует примерно треть расходов Совета по культуре. Кроме того, Совет по культуре получает деньги от частных спонсоров.

В Финляндии учреждения культуры и художественные проекты финансируются через Совет по искусству частично из национального бюджета, частично – за счет доходов от национальной лотереи и отчислений букмекерских контор.

США – единственная страна, в которой отсутствует Министерство культуры и закон о культурной политике. Вся деятельность в культурной сфере осуществляется не государством, а различными организациями, имеющие большую национальную историю, в их числе Смитсоновский институт, Библиотека Конгресса. Денежные средства из федерального бюджета на развитие культуры направляются в виде грантов через Национальный фонд искусств.

Доля средств, выделяемых из бюджетов различных уровней и фондов, составляет в общей сложности 16–17%, порядка 20% поступают от благотворительных организаций, 15% от доходов по ценным бумагам, остальные 40–50% средств зарабатываются организациями культуры самостоятельно.

Практически все симфонические оркестры в Америке входят в Лигу американских оркестров и подразделяются на группы по уровню годового бюджета, фонд которого формируется за счет членских взносов.

Уровень государственных субсидий на оркестры определяется примерно так же, как и в целом на культуру, и основные средства поступают от продажи билетов на концерты, примерно в равном процентном отношении с благотворительной помощью. Для благотворительных организаций и частных меценатов предусмотрено льготное налогообложение.

Таким образом, концепция развития культуры заключается в стимулировании организаций культуры через предоставление налоговых льгот, которые стимулируют граждан к развитию организаций культуры.

Как правило, прибыль концертной программы составляет 3–4%, при этом основной задачей является не извлечение прибыли, а просветительская и эстетическая направленность программ. Особое внимание уделяется образовательным концертам для детей с родителями, школьным группам, а также выездным концертам в районные центры, билеты на этих программах, в основном, либо довольно дешевые, либо бесплатные [3].

В России исторически сложилось, что культура находится на попечении государства, а в связи с финансовой нестабильностью и другими факторами в настоящее время перевод культуры на коммерческую основу крайне нежелателен.

Следует отметить, что налоговые льготы, которые могли бы стимулировать благотворителей, так и не были приняты в полной мере до настоящего времени. С одной стороны, принят закон о благотворительной деятельности, но, к сожалению, нет благотворительной деятельности как явления, а не отдельно взятых акций и мероприятий. С другой стороны, основная масса населения не способна включиться в благотворительную деятельность в связи со своим социально-экономическим положением.

Налоговые льготы и порядок отнесения затрат

Природа «болезни цен», ведущей к дефициту доходов учреждений культуры, а также негативные последствия его недостаточной компенсации за счет бюджета приводят к рискам трансформации дефицита дохода в дефицит культурных благ. При этом рынок не способен выявить все предпочтения потребителей культурных благ, что ведет к недостаточному предложению и, соответственно, к еще большему дефициту культурных благ, то есть рынок допускает ошибки («провалы рынка») [4].

Возникающие в этом случае потери имеют долговременный и трудноисполнимый характер. Затраты на устранение данного дефицита значительно больше, чем порождающий их дефицит дохода.

В этих условиях учреждения культуры вынуждены стать на путь неоправданной коммерциализации, что ведет к сокращению обслуживания детей, сельского населения, внутреннего российского и международного культурного обмена. Так, учреждения культуры замещают бесплатные услуги платными, ускоренно повышают цены на билеты. Все это ведет к тому, что ухудшаются условия существования и развития отдельного человека и общества в целом и фактически нарушаются конституционные права граждан на

доступ к культурным ценностям и пользование учреждениями культуры.

Таким образом, спад в развитии сферы культуры вызван проблемами, снижающими эффективность функционирования институтов, призванных обеспечить включение культуры в рыночные отношения. К числу таких проблем можно отнести неэффективное расходование бюджетных средств; отсутствие выделения ключевых приоритетных направлений развития сферы культуры; несовершенство нормативно-правовой базы в области государственно-частного партнерства, меценатства и благотворительности. Но поддержка со стороны бизнеса в виде налоговых преференций, оказываемых государством, безусловно, полезна, важна и необходима.

В развитие основных направлений Концепции в Государственную Думу был внесен Законопроект № 830457-6 «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части предоставления льгот по налогу на доходы физических лиц и налогу на прибыль организаций лицам, оказавшим финансовую поддержку государственным и муниципальным учреждениям культуры)», поддержанный шестью регионами. Он был принят в первом чтении 23.03.2016 году с предложением представить поправки в законопроект в тридцатидневный срок со дня принятия постановления и рекомендован к рассмотрению на 06.10.2016 г.

В Заключении ответственного Комитета Государственной Думы по налогам и бюджету говорится, что законопроект направлен на стимулирование привлечения внебюджетных источников финансирования в сферу культуры. Для реализации поставленной цели законопроектом предлагается предоставить физическим лицам право на социальный налоговый вычет по налогу на доходы физических лиц в размере суммы пожертвования, перечисленной государственным или муниципальным организациям культуры, но не более 30 процентов суммы дохода.

Кроме того, предлагается предоставить организациям право включать в состав внереализационных расходов в целях налога на прибыль организаций расходы в виде пожертвований, направленных учреждениям культуры, а также некоммерческим организациям (фондам) на формирование целевого капитала. Размер указанных расходов в совокупности с расходами налогоплательщика на приобретение (изготовление) призов, вручаемых победителям розыгрышей таких призов во время проведения массовых рекламных кампаний, а также расходами на иные виды рекламы, не указанные в абзацах втором – четвертом пункта 4 статьи 264 Налогового кодекса, предлагается ограничить 1 процентом выручки от реализации.

Введение предлагаемых льгот для благотворителей увеличит количество благотворительных пожертвований на развитие деятельности в сфере культуры, что позволит государству экономить значительные средства, направляемые на ее развитие [9].

Вместе с тем до настоящего времени второе чтение не состоялось, одной из возможных причин этого являются возражения руководителей негосударственных учреждений культуры, в том числе художественного руководителя и главного режиссера петербургского театра «Алеко», считающих, что принятие таких изменений поставит крест на некоммерческом секторе культуры [18].

Государственная политика должна определять стратегию экономического развития культуры, оказывать ей помощь, но и требовать выполнение определенных обязательств.

Так, при обсуждении законопроекта о предоставлении налоговых льгот для государственных учреждений, отдельные руководители от театральной культуры сильно забеспокоились. Их беспокойство сводилось к тому, что эти льготы могут быть предоставлены только государственным учреждениям.

Хотелось бы обратить внимание на культуру такого руководителя, который не радуется тому, что кому-то это может быть хорошо, а думает о том, что другим, коммерческим учреждениям эта льгота не предоставляется. Классический случай, описанный в экономической литературе: «важно, чтобы у соседа коза сдохла». Жаль, что это исходит от человека, облаченного во фрак культуры.

Но еще хуже, что государственный аппарат задумался и приостановил принятие закона.

Однако, когда создавалось коммерческое предприятие, закона о налоговых льготах в том объеме, который сейчас рассматривается, не было. Коммерческую деятельность организация начала осуществлять на свой страх и риск, но теперь, когда у соседа появилась возможность «растить козу», возникло непреодолимое желание уничтожить то, что изначально коммерции и не должно принадлежать.

В связи с этим вспоминаются массовые случаи, когда на рассмотрении административной комиссии по ценам нарушители порядка ценообразования требовали не применять к ним санкции, так как это, по их мнению, могло привести к отказу заниматься ими предпринимательской деятельностью. В то время в соответствии с КОАП, ст. 14.6 предусматривались экономические и штрафные санкции, в том числе, например, за завышение регулируемых торговых надбавок на лекарственные изделия, свыше 25% при прямых поставках. При контроле цен в аптечных предприятиях практически в каждом втором, а в оптовом звене в каждом, завышение цен на торговые надбавки варьировалось от 35 до 80%. То есть предприни-

матели считали, что государственные органы мешают им зарабатывать деньги на обворовывании лиц, нуждающихся в медицинской помощи, а это, как правило, инвалиды, пенсионеры.

Есть еще один нюанс при введении в действие какого-либо законопроекта. Это наличие в нем возможной коррупционной составляющей. Например, при предоставлении налоговой льготы всегда есть возможность у недобросовестных меценатов вступить в сговор с субъектом при предоставлении денежных средств и распределить ее в оговоренной пропорции. При этом у государственных бюджетных организаций, которые финансируются по смете, обналачивание довольно проблематично, в отличие от коммерческих структур.

Следует отметить, что в отсутствии должного бюджетного финансирования возможно согласиться с тем, что предоставление налоговых льгот должно осуществляться всем учреждениям культуры – и государственным, и негосударственным – в одинаковой мере.

В интервью в 2014 году Боуэль на вопрос корреспондента «В каком соотношении бюджет культуры должен наполняться за счет государства, меценатов и спонсоров, и какая часть нагрузки может лечь на конечных потребителей?» ответил: «Как у экономиста, у меня нет ответа на этот вопрос. В демократическом обществе это должно решать само общество, хотя оно должно быть хорошо информировано о последствиях своего выбора в терминах доступности культурной деятельности и издержек» [19].

Но если государство предоставляет какие-либо преференции, то в этом случае оно вправе требовать осуществление дополнительных и равных обязательств. Кто платит деньги, тот и заказывает музыку. Возникает вопрос об ограничении максимальной цены на билеты, предоставлении отдельным категориям граждан дешевых, бесплатных билетов по различным программам, например образовательным.

Вопрос не стоит о введении общего регулирования цен, но если государство платит деньги из бюджета, то оно должно обеспечивать должное выполнение услуг по установлению цен.

В соответствии со ст. 52 «Основ законодательства Российской Федерации о культуре», цены (тарифы) на платные услуги и продукцию, включая цены на билеты, организации культуры устанавливают самостоятельно. При организации платных мероприятий организации культуры могут устанавливать льготы для детей дошкольного возраста, обучающихся, инвалидов, военнослужащих, проходящих военную службу по призыву [8].

Цены на услуги культуры определяются следующими факторами:

- уровень затрат на производство и реализацию, существенно различающийся по регионам и видам услуг;

- потребительские свойства и качества услуг, а также условия их представления (место расположения, техническая оснащённость здания, видимость, слышимость и т.д.);
- цены конкурентов на сходные виды услуг;
- платежеспособный спрос населения – потребности людей в данных услугах, обеспеченные денежными средствами; их зависимость от моды, вкусов и пристрастий;
- известность учреждения культуры или участие известного работника культуры (народный, заслуженный артист, дипломант);
- премьерная постановка, новизна;
- социально-общественная направленность и востребованность в данных видах услуг;
- политика государства, направленная на обеспечение доступности услуг культуры, в том числе для социально незащищенных слоев населения; учредителей, различных групп потребителей, самих организаций культуры;
- дифференциация цен в зависимости от сезона, дня недели, времени суток, новизны услуги.
- влияние рекламы на устанавливаемый уровень цен;
- льготное ценообразование для отдельных категорий потребителей при посещении ими платных мероприятий, проводимых организациями культуры.

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 1 декабря 2004 г. № 712 [12] порядок предоставления льгот определяется органами власти, в ведении которых находятся организации культуры.

При определении цен на билеты необходимо соотносить индексы потребительских цен (табл. 1).

Так, если в России индекс потребительских цен в 2014 году составил 213,5%, то в промышленно развитых странах он колеблется в пределах 103–130 %, поэтому очевидно, что посещение театрально-концертных мероприятий не способствует культурному росту населения в связи с ограниченностью средств населения (табл. 2, 3).

Как видно из таблиц 4, 5, в течение последних лет наблюдается превышение роста цен на билеты учреждений культуры над потребительскими ценами. Однако повышение цен, как известно, ведет к дополнительным рискам снижения посещаемости и, соответственно, доходов.

Формирование цен и группировка затрат

Порядок формирования цен на данные услуги установлен Методическими рекомендациями по формированию и применению свободных цен и тарифов на продукцию, товары и услуги, утвержденными письмом Минэкономки от 20.12.1995

Таблица 1

Индексы потребительских цен (2005 = 100)

Страна	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Россия	119,6	136,4	152,3	162,8	176,5	185,4	198,0	213,5
Беларусь	116	133	150	162	248	396	468	553
Казахстан	120	141	151	162	175	184	195	208
Украина	123	154	179	195	211	212	212	237
Китай	106	113	112	116	122	125	128	131
ЮАР	...	100	107	112	117	124	131	139
Австрия	104	107	108	110	113	116	118	120
Германия	104	107	107	100	102	104	106	107
Дания	104	107	109	111	114	117	118	119
Италия	100	103	106	107	107
Литва	110	122	127	129	134	138	1092)	1092)
Великобритания	105	109	111	115	120	123	126	128
Финляндия	104	108	108	110	114	117	118	120
Франция	103	106	106	108	110	112	113	114
Швейцария	102	104	104	104	105	104	104	104
Швеция	100	103	104	104	104
Канада	104	107	107	109	112	114	115	117
США	106	110	110	112	115	118	119	121
Япония	...	102	101	100	99,7	99,7	100	103

Источник: официальный сайт Росстата http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_13/

Таблица 2

Индексы потребительских цен (тарифов) на отдельные группы и виды услуг
(декабрь к декабрю предыдущего года; в процентах)

Учреждения культуры	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Кинотеатры	105,8	106,6	104,9	106,3
Театры	111,3	113,7	114,9	107,1
Музеи и выставки	109,7	110,9	110,3	111,5

Таблица 3

Номинальные и реальные денежные доходы населения

Виды доходов	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г. ²
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.	23 221	25 928	27 767	30 225
Реальные денежные доходы населения в процентах к предыдущему году	105,8	104,8	99,5	95,1 ²
Реальные располагаемые денежные доходы населения в процентах к предыдущему году	104,6	104,0	99,3	95,7 ³

Таблица 4

Стоимость посещения (цена услуги) в учреждениях культуры.
Средние потребительские цены (тарифы) на отдельные виды услуг
(на конец года; рублей за один вид услуг)

Учреждения культуры	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Кинотеатры, за билет	215,67	228,78	240,57	256,53
Театры, за билет	397,22	446,94	536,64	573,81
Музеи и выставки, за билет	80,86	94,05	106,29	117,68

Таблица 5

Индексы потребительских цен на отдельные виды услуг
(декабрь; в процентах к декабрю предыдущего года)

Виды товаров и услуг	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Все товары и услуги	106,6	106,5	111,4	112,9
продовольственные товары	107,5	107,3	115,4	114,0
продукты питания	106,7	106,1	115,7	114,5
алкогольные напитки	112,1	114,6	113,7	110,7
непродовольственные товары	105,2	104,5	108,1	113,7
услуги	107,3	108,0	110,5	110,2

Источник: **Цены в России. 2016: Стат. сб./ Росстат. М., 2016. 151 с.**

№7-1026 «О Методических рекомендациях по формированию и применению свободных цен и тарифов на продукцию, товары и услуги» (вместе с Методическими рекомендациями, утвержденными Минэкономки России 06.12.1995 № СИ-484/7-982).

Учитываемая в свободных оптовых и отпускных ценах и тарифах на продукцию (товары, услуги) себестоимость рассчитывается в соответ-

ствии с Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли (утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 5 августа 1992 г. № 552), изменениями и дополнениями к нему (утверждены Постановлением Правитель-

² Данные предварительные.

³ В целях обеспечения статистической сопоставимости показатель без учета сведений по Республике Крым и г. Севастополю.

ства Российской Федерации от 1 июля 1995 г. №661), а также отраслевыми инструкциями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) и другими отраслевыми указаниями по вопросам особенностей затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) и товаров.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) и товаров определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и товаров по свободным отпускным ценам (тарифам) без налогов и сборов, не относящихся к себестоимости и затратам на их производство и реализацию.

Свободные розничные цены и тарифы определяются самостоятельно розничными торговыми предприятиями, предприятиями общественного питания и другими юридическими лицами, осуществляющими продажу товаров (услуг) населению, в соответствии с конъюнктурой рынка (сложившимся спросом и предложением в данном регионе), качеством и потребительскими свойствами товаров и предоставляемых услуг, исходя из свободной отпускной цены предприятия – изготовителя или цены другого поставщика (цены закупки) и торговой надбавки.

Свободные цены и тарифы на платные услуги для населения формируются исходя из себестоимости и необходимой прибыли с учетом конъюнктуры рынка, качества и потребительских свойств услуг, степени срочности исполнения заказа и налога на добавленную стоимость. При исчислении облагаемого оборота по товарам, которые облагаются акцизами, в них включается сумма акцизов [10].

В связи с Федеральным законом «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, а также о признании утратившими силу отдельных актов (положений актов) законодательства Российской Федерации о налогах и сборах» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2001, № 33, ч. I, ст. 3413) Правительство Российской Федерации от 20 февраля 2002 г. № 121 постановило признать утратившими силу Постановление Правительства Российской Федерации от 5 августа 1992 г. № 552 «Об утверждении Положения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли» (Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации, 1992, № 9, ст. 602) [13].

Часто встречающееся до настоящего времени в учебной литературе «Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финан-

совых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли», утвержденное Постановлением Правительства Российской Федерации от 5 августа 1992 г. № 552, отменено в связи с введением Налогового кодекса, то есть много лет назад.

Таким образом, при определении цены следует руководствоваться расходами, принятыми в Налоговом кодексе, а учитывать их не возбраняется по Правилам бухгалтерского учета [6].

Между тем практически до 2016 года учреждения культуры в своей работе при взаимодействии с Министерством культуры Российской Федерации применяли отмененное Правительством с 2002 года Положение о составе затрат [16].

И только в 2015 году приказом Министерства культуры Российской Федерации от 9 июня 2015 № 1762 были утверждены «Общие требования к определению нормативных затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг в сфере культуры, кинематографии, архивного дела применяемых при расчете объема финансового обеспечения выполнения государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ) государственным (муниципальным) учреждением» [15]. Нормативные затраты на оказание государственной (муниципальной) услуги в сфере культуры определяются на основе базового норматива затрат на оказание государственной (муниципальной) услуги в сфере культуры и корректирующих коэффициентов к базовому нормативу затрат на оказание государственной (муниципальной) услуги в сфере культуры.

Базовый норматив затрат на оказание государственной (муниципальной) услуги в сфере культуры состоит из базового норматива затрат, непосредственно связанных с оказанием государственной (муниципальной) услуги в сфере культуры, и базового норматива затрат на общехозяйственные нужды на оказание государственной (муниципальной) услуги в сфере культуры.

В базовый норматив затрат, непосредственно связанных с оказанием государственной (муниципальной) услуги в сфере культуры, включаются:

– затраты на оплату труда с начислениями на выплаты по оплате труда работников, непосредственно связанных с оказанием государственной (муниципальной) услуги в сфере культуры, включая страховые взносы в Пенсионный фонд России, Фонд социального страхования Российской Федерации и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права (далее – начисления на выплаты по оплате труда);

– затраты на приобретение материальных запасов и особо ценного движимого имущества, потребляемых (используемых) в процессе оказания государственной (муниципальной) услуги в сфере культуры с учетом срока полезного использования (в том числе затраты на арендные платежи);

– иные затраты, непосредственно связанные с оказанием государственной (муниципальной) услуги в сфере культуры.

В базовый норматив затрат на общехозяйственные нужды на оказание государственной (муниципальной) услуги в сфере культуры включаются:

– затраты на коммунальные услуги;

– затраты на содержание объектов недвижимого имущества, необходимого для выполнения государственного (муниципального) задания и для общехозяйственных нужд, в том числе на основании договора аренды (финансовой аренды) или договора безвозмездного пользования (далее – имущество, необходимое для выполнения государственного (муниципального) задания (в том числе затраты на арендные платежи));

– затраты на содержание объектов особо ценного движимого имущества, необходимого для выполнения государственного (муниципального) задания (в том числе затраты на арендные платежи);

– затраты на приобретение услуг связи;

– затраты на приобретение транспортных услуг;

– затраты на оплату труда с начислениями на выплаты по оплате труда работников, которые не принимают непосредственного участия в оказании государственной (муниципальной) услуги в сфере культуры;

– затраты на прочие общехозяйственные нужды.

Корректирующие коэффициенты к базовому нормативу затрат на оказание государственной (муниципальной) услуги в сфере культуры, применяемые при расчете нормативных затрат на оказание государственной (муниципальной) услуги в сфере культуры, включают:

– территориальный корректирующий коэффициент, в том числе на оплату труда с начислениями на выплаты по оплате труда;

– территориальный корректирующий коэффициент на коммунальные услуги и на содержание недвижимого имущества;

– отраслевой корректирующий коэффициент к базовому нормативу затрат, отражающий отраслевую специфику государственной (муниципальной) услуги в сфере культуры.

При определении базового норматива затрат рассчитываются затраты, необходимые для оказания государственной (муниципальной) услуги в сфере культуры, с соблюдением показателей качества оказания государственной (муниципальной) услуги в сфере культуры, а также показателей отраслевой специфики, отраслевой корректирую-

щий коэффициент при которых принимает значение, равное 1.

Казалось бы, вопрос с порядком определения затрат закрыт. Однако не все так просто. Дело в том, что для порядка формирования цен, свободных или регулируемых требуется признать отнесение затрат каким-либо нормативным правовым документом, Законом, постановлением правительства для целей ценообразования.

Действующим порядком группировка затрат предусмотрена:

– Налоговым кодексом, но для целей налогообложения;

– Общими требованиями к определению нормативных затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг в сфере культуры, кинематографии, архивного дела, которые применяются при расчетах объема финансового обеспечения выполнения государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ) государственным (муниципальным) учреждением и основаны на Бюджетном кодексе Российской Федерации (абзац второй пункт 4 статья 69.2) [1]. То есть к формированию цен ни один из этих нормативных документов отношения не имеет.

Между тем «предельные цены (тарифы) на оплату соответствующих услуг физическими или юридическими лицами в случаях, если законодательством Российской Федерации предусмотрено их оказание на платной основе, либо порядок установления указанных цен (тарифов) в случаях, установленных законодательством Российской Федерации», предусмотрен той же статьей 69.2 Бюджетного кодекса Российской Федерации, но пунктом 1 абзац 9 [1].

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 28.12.2016). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/98fb008eca1e2f13f66ab5ec498e60445050880d/.
2. *Дмитриев И. И.* Взгляд на мою жизнь. М., 1860. С. 35–36.
3. *Дубинец Е.* Как работают симфонические оркестры США? // Музыкальное обозрение. 2016. № 10. С. 403–404. URL: <http://muzobozrenie.ru/usa-united-symphony-of-america/>.
4. *Ишткина К. А.*, аспирант кафедры финансов и кредита Национального исследовательского Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева, г. Саранск, e-mail: kristinaai@mail.ru.
5. *Колодко Г. В.* Мир в движении. Экономический бестселлер. М.: Магистр, 2009. С. 412.
6. *Лев М. Ю.* Ценообразование. М.: Юнити-Дана, 2015. С. 96.

7. Музычук В. Ю. Должно ли государство финансировать культуру? М.: Институт экономики РАН, 2012. 60 с.
8. Основы законодательства Российской Федерации о культуре (утв. ВС РФ 09.10.1992 № 3612-1) (ред. от 28.11.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1870/.
9. Официальный сайт Государственной Думы. URL: <http://www.duma.gov.ru/>.
10. Письмо Минэкономки от 20.12.1995 № 7-1026 «О методических рекомендациях по формированию и применению свободных цен и тарифов на продукцию, товары и услуги». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_
11. Постановление Госкомстата России от 30.10.1996 № 132 «Об утверждении Методических указаний о порядке регистрации цен и тарифов на отдельные виды платных услуг населению». URL: www.consultant.ru.
12. Постановление Правительства Российской Федерации от 1 декабря 2004 г. № 712 «О порядке предоставления льгот отдельным категориям посетителей федеральных государственных учреждений культуры». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_
13. Постановление Правительства Российской Федерации от 20 февраля 2002 г. № 121. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=35595&rnd=244973.71864894&dst=100016&fld=134#0>.
14. Постановление Совета Министров РСФСР от 16 марта 1964 г. № 338 «Об установлении предельных цен на билеты на концерты и гастрольные выступления театров». URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=>
15. Приказ Министерства культуры Российской Федерации от 9 июня 2015 № 1762. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_
16. Семенихин В. В. Калькуляция и ценообразование в учреждениях культуры // Бухгалтерская газета. 2014. №11.
17. URL: <http://mos-kassir.ru/concert/simfonicheskaiakapella-rossii.html>.
18. URL: <http://president-sovet.ru/presscenter/news/read/3116/>.
19. URL: http://www.artpragmatica.ru/analytics/_uid=262.html.
- view, no. 10, pp. 403–404. URL: <http://muzobozrenie.ru/US-United-Symphony-of-America/>.
4. Isutkina K. A., post-graduate student of chair of Finance and credit, National research Mordovian state University. N. P. Ogarev, Saransk, e-mail address: kristinaai@mail.ru.
5. Kolodko G. V. (2009) The World in motion. Economic bestseller, p. 412.
6. Leo M. Y. (2015) Pricing, p. 96.
7. Muzychuk V. Y. (2012) Should the government Fund culture?
8. Bases of the legislation of the Russian Federation on culture (app. The armed forces 09.10.1992 № 3612-1) (ed. by 28.11.2015) (Rev. and EXT., joined. in force from 01.01.2016). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1870/.
9. Official website of the State Duma. URL: <http://www.duma.gov.ru/>.
10. Letter of the Ministry of economy from 20.12.1995 n 7-1026 «On methodological recommendations on formation and use of free prices and tariffs for products, goods and services». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_
11. The decision of Goskomstat of the Russian Federation dated 30.10.1996 №132 «About approval of Methodical instructions about the procedure for registration of prices and tariffs on certain types of paid services to the population». URL: www.consultant.ru.
12. Resolution of the Government of the Russian Federation from December, 1st, 2004 №712 «On procedure of granting benefits to certain categories of visitors of the Federal state cultural institutions». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_
13. Resolution of the Government of the Russian Federation from February 20, 2002 No. 121. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=35595&rnd=244973.71864894&dst=100016&fld=134#0>.
14. The resolution of Council of Ministers of the RSFSR dated March 16, 1964, No. 338 «On establishing the maximum prices for tickets for concerts and tour performances of the theatres». URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=>
15. Order of the Ministry of culture of the Russian Federation from June 9, 2015 No. 1762. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_
16. Semенихин V. V. (2014) Costing and pricing in the cultural institutions. *Journal newspaper*, no. 11.
17. URL: <http://mos-kassir.ru/concert/simfonicheskaiakapella-rossii.html>.
18. URL: <http://president-sovet.ru/presscenter/news/read/3116/>.
19. URL: http://www.artpragmatica.ru/analytics/_uid=262.html.

References

1. The budget code of the Russian Federation of 31.07.1998 № 145-FZ (ed. from 28.12.2016). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/98fb008eca1e2f13f66ab5ec498e60445050880d/.
2. Dmitriev I. (1860) My Life at a Glance, p. 35–36.
3. Dubinets E. (2016) How to operate the Symphony orchestras of the United States? *Musical re-*

УДК 338.556

Ю. П. Господарик,

кандидат исторических наук, старший научный сотрудник, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики, Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Москва, Россия; SPIN-код 9042-9990; e-mail: ismo05.56@gmail.com

Проблема классификации видов теневой экономики в отечественной и зарубежной науке

Аннотация

Цель работы. В статье исследуется вопрос о классификации видов теневой экономики в отечественной и зарубежной науке.

Материалы и методы. Анализируются наиболее известные в научной литературе подходы к изучению теневой экономики.

Результат. Предпринята попытка уточнить имеющиеся классификации видов теневой экономики.

Заключение. Предлагаемый вариант классификации видов теневой экономики может быть использован в целях ее исследования, а также в целях использования в учебном и научном процессах в высших учебных заведениях.

Ключевые слова: теневая экономика, *shadow economy*, *bazaar-type*, *firm-type*, *household economy*, *communal economy*, *underground economy*, неформальная экономика, скрытая экономика, домашняя экономика, институциональный подход, статистический подход, классификация.

Yu. P. Gospodarik,

Candidate of Historical Sciences, senior researcher, Associate Professor of economic theory and world economy, Moscow financial-industrial University «Synergy» Moscow, Russia; SPIN-code 9042-9990; e-mail: ismo05.56@gmail.com

The Problem of Classification of the Shadow Economy in Domestic and Foreign Science

Abstract

Purpose of the work. This article examines the question of the classification of the shadow economy in domestic and foreign science.

Materials and methods. This article analyzed the most known in the scientific literature approaches to the study of the shadow economy.

Results. This article attempts to clarify existing classification of the shadow economy.

Conclusion. The proposed version of the classification of the shadow economy may be used for research and for use in educational and research processes in higher education institutions.

Keywords: *shadow economy*, *shadow economy*, *bazaar-type*, *h-type household economy*, *the communal economy*, *underground economy*, *informal economy*, *hidden economy*, *home Economics*, *institutional approach*, *statistical approach*, *classification*.

Под теневой экономикой обычно понимают экономическую деятельность, находящуюся вне государственного учета и контроля. То, что рядом с официальной экономикой, существующей в рамках законов и установленных правил, есть еще какое-то другое хозяйство, исследователи заметили и пытались описать с 30-х гг. XX в. Однако теневая экономика в этот период отождествлялась в основном с криминальной деятельностью.

Проблемам причин возникновения теневой экономики, методов оценки ее масштабов, способам устранения негативных последствий посвящено значительное число работ исследователей во всем мире. Однако, как выясняется, до сих пор нет четкости в понимании самой структуры теневой экономики и отсутствует общепринятая классификация компонентов этого экономического явления.

Теоретически говоря, теневой экономики может не быть в двух случаях: во-первых, при усло-

вии полностью огосударственной экономики и, во-вторых, при полном отсутствии всякого государственного контроля. В первом случае государство запрещает любую неофициальную деятельность и строго карает за нарушение закона. Во втором случае просто нет никакой необходимости «уходить в тень», поскольку нет запретов, налогов и т. п. Это чистая абстракция. В реальности, даже в условиях тотальной огосударственной советской экономики существовал довольно внушительный теневой сектор. А стран, где нет хотя бы минимального хозяйственного законодательства сегодня, наверное, не существует.

В послевоенный период внимание исследователей привлек факт наличия в ряде развивающихся стран (многие из которых как раз освобождались от колониальной зависимости) параллельной, неофициальной экономической деятельности, не являющейся, однако, криминального характера.

В 1963 г. американский социолог Клиффорд Гиртц [20] на опыте Индонезии ввел понятие «базарная экономика» (*bazaar-type*) в противовес термину «фирменная экономика» (*firm-type*) как экономике крупных западных корпораций, построенной на требованиях законов, с использованием новейших экономических моделей, эффективной и высокопроизводительной. «Базарная экономика» также была построена на принципах рыночной экономики, конкуренции, но она отличалась малыми масштабами, низкими доходами. Тем не менее в жизни людей она играла не меньшую, если не большую роль, по крайней мере, в Индонезии. Однако идеи К. Гиртца не были приняты тогдашней наукой.

«Отцом» идеи неформальной, или теневой экономики поэтому считается британский социолог Кейт Харт [18]. Изучая в 1971 г. экономическую жизнь в Гане – одной из беднейших стран Африки, К. Харт с удивлением обнаружил, что большинство ее горожан не имеют никакого отношения к официальной экономике страны. Эта «неформальная экономика» состояла из множества мелких мастерских, лавочек, едален, снабжавших жителей товарами и услугами по вполне приемлемым ценам. При этом владельцы «фирм» не проходили никакой регистрации и понятия не имели о налогах и других требованиях к бизнесу. До этого времени преобладало мнение о высокой (свыше 50%) безработице в Африке. Нет, показал К. Харт, улицы Аккры – столицы Ганы – полны жизни. Толпы торговцев, ремесленников, носильщиков были заняты делом, и их нельзя было причислить к безработным в европейском пони-

мании термина. Доклады и статьи К. Харта, обладавшего незаурядным публицистическим даром, мгновенно стали всеобщим достоянием. Исследования, проведенные МОТ и Всемирным банком, не только узаконили использование термина «неформальная экономика», но и стали основой для рациональных рекомендаций развивающимся странам, поскольку этот невидимый сектор выступал как спасение от нищеты и голода¹.

Работы К. Гиртца и К. Харта стали основой многочисленных исследований и даже целых научных направлений. За последние десятилетия проведено огромное количество исследований специалистами разных отраслей знаний по проблемам неформальной экономики в мире, и в России, в частности.

Однако до сих пор отсутствует единство понимания терминов: для обозначения неформальной экономики используются такие термины, как неофициальная, неформальная, невидимая, нелегальная, параллельная, фиктивная, подпольная, черная, серая, вторичная, нерегистрируемая, теневая.

Крен в исследованиях стал смещаться в сторону незаконных аспектов деятельности в неформальной экономике. В 1977 г. появилась работа американского исследователя П. Гутманна «Подпольная экономика» [22], в которой автор обращал внимание на недопустимость игнорирования теневого сектора в силу его масштабов и хозяйственной роли.

На сегодняшний день в зарубежной и отечественной научной литературе можно насчитать несколько десятков подходов к определению, структуре, причинам появления и судьбе неформальной экономики. Этот вопрос является одним из самых запутанных в комплексе проблем международной экономической безопасности, причем подходы разных авторов различаются и методологически, и терминологически.

Вопросов в этих научных дискуссиях родилось больше, чем ответов: тождественны ли понятия «неформальный сектор» и «городская бедность» в развивающихся странах? Как соотносить понятия «неформальная экономика» и «теневая экономика» и в каком отношении к ним находится «криминальная экономика»? Является ли «занятость в неформальном секторе» «неформальной занятостью»?

Приведем здесь наиболее известные и популярны определения и классификации.

Широко известна типология американского исследователя Дж. Гершуни [21], который выделял в неформальной экономике три сектора:

¹ Можно заметить, что и в СССР, при всей его внешней мощи, знаменитые «шесть соток» — небольшой земельный участок для горожан — играли ту же роль, обеспечивая семью минимумом продуктов и спасая от голода.

1. Домашняя экономика (*householdeconomy*) – неоплачиваемая деятельность по созданию продуктов или оказанию услуг, предназначенных для членов домохозяйства.
2. «Коммунальная» экономика (*communal-economy*) – добровольная и бесплатная деятельность на благо всего общества или его отдельных членов, но не домохозяев.
3. Подпольная экономика (*undergroundeconomy*) – деятельность, которая имеет аналог в формальной экономике и даже часто осуществляется теми же субъектами, но скрывается от властей в целях ухода от налогов или по причине использования противоправных действий.

Весьма популярной в западной литературе является классификация Дж. Томаса [26]. Он выделял четыре сектора неформальной экономики:

1. Домашний сектор (*thehouseholdsector*) – производство товаров и услуг для внутреннего потребления.
2. Неформальный сектор (*theinformalsector*) – мелкое производство товаров и услуг силами самозанятых или небольших (преимущественно семейных) предприятий. Характерен для развивающихся стран. Был весьма развит в СССР с учетом специфики отношений собственности и классового деления этой страны.
3. Нерегулярный сектор (*theirregularsector*) – производство легальной продукции, но с нарушениями норм права (уход от налогов, от предоставления социальных гарантий работникам, нарушения правил регистрации, лицензирования, отказ от оформления трудовых отношений, использование труда нелегальных мигрантов). В том или ином виде и объеме существует во всех странах мира.
4. Криминальный сектор (*thecriminalsector*), сфера действия которого – производство и распространение нелегальной товаров и услуг (наркоторговля, проституция и т. п.). В том или ином виде и объеме существует во всех странах мира.

Значительный вклад в разработку проблем теневой экономики внесли отечественные исследователи. В научной и публицистической литературе существуют различные подходы к определению теневой экономики, среди которых можно выделить четыре:

- институциональный подход, рассматривающий теневую экономику через призму взаимодействия индивидов и формальных институтов в экономике;
- юридический, трактующий теневую экономику как совокупность запрещенных законом видов деятельности;

- экономический, определяющий теневую экономику как скрываемое от налогов производство;
- статистический, в соответствии с которым теневая экономика рассматривается как экономическая деятельность, по каким-либо причинам не учитываемая официальной статистикой.

Институциональный подход. Он сформировался после появления работы перуанского экономиста Эрнандо де Сото «Иной путь» [19]. В ней автор переложил ответственность за возникновение теневых секторов с неразвитости жителей на неразвитость экономических систем тех стран, где возникает такое явление: население вынуждено игнорировать законы, мешающие ему жить. Э. де Сото показал, что действия перуанского правительства просто вынуждали население заниматься «теневой» деятельностью. Проведенный им с соратниками эксперимент показал, что для регистрации маленькой швейной мастерской в Лиме требуется потратить 286 дней на регистрацию и выложить 1231 долл. Эта сумма в 30 раз превышает минимальную заработную плату. Подавляющая часть населения не располагает такими средствами и не может позволить себе потратить столько времени на юридическое оформление бизнеса.

Э. де Сото показал, что политическая борьба с правительством время от времени приводила к изменениям правил игры: ранее незаконные виды деятельности легализовывались, однако это не меняло общей картины устройства экономики, поэтому появлялись новые нелегальные виды деятельности, новые нелегальные бизнесмены и новые нелегальные работники [8, с. 164–165]. Теневая экономика в работе Э. де Сото предстает как особый вид хозяйственной деятельности, которая уклоняется от официального учета и контроля и часто (но не всегда) носит противоправный характер [12]. В развивающихся странах лишь представители элиты обладают связями, позволяющими заниматься экономической деятельностью в современном смысле этого понятия. Капитализм без прав собственности превращается в капитализм для элиты [14, с. 80–81].

В целом институциональный подход говорит о том, что масштабы распространения теневой экономики связаны с наличием неэффективных формальных (правовых) институтов, сдерживающих предпринимательскую активность. Индивиды принимают решение о начале деятельности и ее продолжении в условиях легальной или теневой экономики на основе сопоставления издержек и выгод в обоих секторах. Необходимые предпосылки такого рационального выбора – полная осведомленность о правилах, нормах, транзакционных издержках, а также возможности со-

поставления всех вариантов выгод и издержек. Институциональная теория в силу ее ясности, логичности, возможности перевода на формальный язык анализа активно используется при рассмотрении теневой экономики со-временной России [9, с. 19–20; 4].

Институциональный подход делает упор на традиции уклонения от уплаты налогов, коррупцию, распад социальной морали, высокие транзакционные издержки легального бизнеса.

Юридический подход отождествляет теневую экономику с нелегальной деятельностью, причем как предпринимательство без уплаты налогов, так и чисто криминальные преступления (грабежи, разбой, кражи). Для сторонников юридического подхода характерно деление экономики на легитимную (развивающуюся в соответствии с принятыми правовыми нормами) и криминальную (противоречащую им).

При этом С. П. Глинкина [7] предложила в составе теневой экономики выделять два сектора – неформальный и криминальный.

1. Неофициальная экономика – законная деятельность по производству товаров в домашних хозяйствах, ими же потребленных, не подлежащую официальному регистрации и налогообложению (например, сельскохозяйственное производство в подсобных хозяйствах).
2. Криминальная экономика – деятельность, в сокрытии которой субъект хозяйствования может быть заинтересован по причине: а) возможного силового прекращения деятельности со стороны государства; б) невыплаты государству части дохода (в форме налогов, акцизов, таможенных пошлин и т. п.).

В этом подходе теневая экономика выступает более общим понятием, включающим неофициальную (неформальную) экономику.

Экономический и экономико-социологический подход рассматривает теневую экономику как иллюстрацию к известной из курса общей теории схеме влияния налогов на предложение товара: в отсутствие налогов предложение, равно как и прибыль фирмы, оказывается больше, чем при их наличии. Налогообложение сдвигает кривую предложения вверх, и равновесие на товарном рынке достигается при более высоком уровне цен. Тем самым уход от налогообложения есть нормальная реакция экономического агента, стремящегося максимизировать свою функцию полезности путем минимизации совокупных издержек, в состав которых для него включаются и налоги. В этом подходе уклонение от уплаты налогов представляет собой самое значительное проявление теневой экономики.

Исследователь В. В. Радаев [16; 17; 2] выделил четыре сектора неформальной экономики:

1. Легальная (неофициальная) экономика («белые рынки») – действия вне законодательного регулирования и не в ущерб иным агентам рынка (например, домашний труд).
2. Внеправовая экономика («розовые рынки») – действия вне законодательного регулирования по причине его отсутствия, однако вопреки интересам других рыночных агентов (финансовые пирамиды, монополизация рынка при отсутствии антимонопольного законодательства и т. п.).
3. Полуправовая экономика («серые рынки») – создание легального продукта, но с использованием нелегальных средств (уход от налогов, отсутствие регистрации и т. д.).
4. Нелегальная, криминальная экономика («черные рынки») – достижение нелегальных целей нелегальными средствами (производство наркотиков, браконьерство и т. д.).

Два последних сектора составляют, по мнению В. В. Радаева, теневую экономику.

Одной из самых популярных является классификация, предложенная Ю. В. Латовым. В его интерпретации теневая экономика является более широким понятием, включающим в себя экономику неформальную. Ю. В. Латов [11, с. 14–15] выделяет три сектора теневой экономики:

1. «Вторая» («беловоротничковая») – запрещенная законом скрываемая экономическая деятельность работников «белой» (официальной, легальной) экономики на их рабочих местах, приводящая к скрытому перераспределению ранее созданного национального дохода.
2. «Серая» («неформальная») – разрешенная законом, но не регистрируемая экономическая деятельность (преимущественно мелкий бизнес) по производству и реализации обычных товаров и услуг.
3. «Черная» («подпольная») – экономика организованной преступности, т. е. запрещенная законом экономическая деятельность, связанная с производством и реализацией запрещенных товаров и услуг.

Нетрудно заметить, что автор включил в перечень только рыночные действия, производимые в неформальной экономике, а ее саму рассматривает, как и С. П. Глинкина, как часть теневой экономики.

Для *статистического подхода* основным признаком теневой экономики является неучтенность хозяйственной деятельности по тем или иным причинам, т. е. отсутствие фиксации официальной статистикой. В 1993 г. Международная конференция статистиков труда приняла резолюцию относительно необходимости учета занятости в неформальной экономике. В том же году

Статистическая комиссия ООН приняла решение о включении соответствующей статистики в Систему национальных счетов (СНС 1993 г.) для более полного учета объемов производства ВВП.

В нашей стране постановлением Госкомстата России от 25.10.2001 г. были утверждены Методологические положения по измерению занятости в неформальном секторе экономики. В документе рекомендуется использовать термин «скрытая (неформальная)» экономическая деятельность для совокупного обозначения всех досчетов и поправок к ВВП в соответствии с требованиями СНС 1993 г.

В Методических положениях [15] на основе СНС 1993 г. теневая экономика определяется как неучтенная официальной статистикой экономическая деятельность. **Неучтенная экономика** включает три вида деятельности: скрытую, неформальную, нелегальную.

Скрытая деятельность характеризует разрешенную законом деятельность, которая официально «не показывается» или приуменьшается осуществляющими ее субъектами для уклонения от уплаты налогов, внесения социальных взносов или от выполнения определенных административных обязанностей. Эта деятельность возможна практически во всех отраслях экономики.

Неформальная деятельность осуществляется некорпорированными (т. е. непосредственно принадлежащими одному владельцу), часто семейными предприятиями и домашними хозяйствами, действующими обычно на законном основании, нацеленными на производство товаров и услуг для обеспечения в этих хозяйствах занятости и доходности. Совокупность неформальных предприятий составляет по отношению к сектору домашних хозяйств подсектор. В него включаются предприятия, работающие для нужд домашних хозяйств (например, осуществляющие собственными силами индивидуальное строительство), и предприятия с неформальной занятостью. К последним относятся те предприятия, на которых отношения между работодателем и наемным работником (или между несколькими партнерами) не закреплены официальными договорными отношениями.

Преднамеренное желание субъектов хозяйствования скрыть свою деятельность от государственного наблюдения может быть следствием либо боязни силового прекращения деятельности со стороны государства, либо намерения избежать выплат государству части дохода от ее ведения (в форме налогов, акцизов, таможенных пошлин и т. п.). Неформальная экономика в таком ее виде весьма распространена в развивающихся странах. Примером может быть торговля с рук на рынках.

Нелегальную деятельность осуществляют хозяйствующие субъекты, занятые незаконным

производством или сбытом продуктов и услуг (производством или торговлей оружия, наркотиков, контрабандой), а также не имеющие права заниматься осуществляемым видом деятельности (например, врачи, практикующие без лицензии). Данный сегмент теневой экономики включает в себя любую экономическую деятельность, сознательно укрываемую от государства с целью избежать насильственного ее прекращения действиями государственных силовых структур. Чисто криминальная деятельность (грабежи, воровство, терроризм) не трактуется как транзакции и не включаются в границы производства.

Преимущество учетно-статистического подхода – возможность эффективного его использования для выявления производственных секторов теневой экономики, оценки их масштабов и формирования экономической и правовой политики.

Статистический подход не лишен и существенных недостатков, не позволяющих удовлетворительно оценить масштабы, структуру и влияние криминальной деятельности, не связанной с производством реального ВВП. Главной проблемой при этом является отсутствие или несовершенство информационной базы статистических расчетов.

Однако приведенные подходы в полной мере всё же не позволяют четко выделить все варианты теневой, или неформальной экономики, хотя, как мы видим, эти понятия не тождественны ни в трудах специалистов, ни в нормативных документах.

В споры по поводу терминологии и состава теневой экономики вступили и сторонники т. н. «криминологического подхода», юристы и экономисты. Они предложили использовать еще одно понятие – **«криминальная экономика»**. Первое исследование на этот счет было выполнено А. А. Крыловым [10, с. 36]. Он же дал и ее определение: «Криминальная экономика – это сложная система незаконных социально-экономических отношений и материально-вещественных процессов по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг». В последующих позднее исследованиях криминальная экономика определялась или как «непродуктивный сектор», связанный с «незаконным перераспределением доходов и имущества граждан путем грабежа, разбоя, кражи или вымогательства» [3], или в нее включались все экономические правонарушения и преступления, как-то организованная преступность, коррупция, лоббирование интересов преступного мира и т. д. [13].

Криминологический подход позволил В. Ю. Бурову и А. А. Помулеву [6, с. 29] построить особую типологизацию теневой и криминальной экономики. Опираясь в целом на СНС – 1993 г., они отделяют криминальную экономику от теневой.

По их мнению, в состав «нелегальной» теневой экономики следует включать неофициальное производство **разрешенных** законом товаров и услуг, не учтенных в отчетности, с целью наживы, а в состав криминальной экономики включается тогда производство **запрещенных** и **дефицитных** товаров и услуг.

В качестве одного из ведущих разработчиков проблем теневой экономики нельзя не упомянуть австрийского экономиста Ф. Шнайдера. На его разработки опирается Всемирный банк, а также рейтинговые и исследовательские агентства. Метод исследования теневой экономики Ф. Шнайдера основан на статистической теории немецких экономистов и именуется методом моделирования со «скрытой» переменной. Модель связывает изменение «скрытой» переменной – масштаба теневой экономики в определенный момент времени – с динамикой ненаблюдаемых причин (детерминант) и наблюдаемых показателей. Анализ изменения детерминант и показателей демонстрирует, как меняется «скрытая переменная», т. е. теневая экономика.

Он основан на созданной еще в 1970-е гг. статистической теории, которую в середине 1980-х гг. немецкие экономисты Б. Фрей и Х. Век-Ханнеманн применили для анализа параметров теневой экономики. Ф. Шнайдер, на разработки которого опирается Всемирный банк и большинство мировых исследований последних лет, использует одну из версий этой модели – Dynamic Multiple Indicators Multiple Causes Model (DYMIMIC).

Наблюдения за состоянием теневой экономики в развитых странах на регулярной основе начались примерно с 1960 г. И здесь наиболее авторитетными в мире считаются именно исследования Ф. Шнайдера. По его данным, в начале 60-х гг. XX в. доля теневого сектора в мировой экономике составляла 5,6% и ее можно было считать несущественным явлением. К настоящему времени ситуация кардинально изменилась. За последние годы по заказам Всемирного банка и МВФ различными исследовательскими коллективами (Ф. Шнайдер в первую очередь) было проведено несколько масштабных исследований теневой экономики: в 2000 г. по 76 странам, в 2004 г. по 110 странам, в 2005 г. по 145 странам, в 2007 г. по 162 странам, в 2011 г. по 167 странам, в 2013 г. – по 157 странам.

Обобщенные данные показывают, что **доля теневой экономики** за период 1999–2013 гг. составляет **33,7%** мирового ВВП (в 2013 г. 9,17% в США, 13,54% в Китае, 42,7% в России) [24; 25; 23; 5].

Мировой ВВП в 2015 г., по расчетам Всемирного банка, составил 73,5 трлн долл. Получается, что в теневом секторе производится примерно 25 трлн долл. (для сравнения ВВП США за 2015 г. – 17,9 трлн, ЕС – 16,2 трлн, Китай – 10,8 трлн).

Вернемся к ситуации с определением, которая запуталась вконец. Так какое понятие считать более общим, а какое частным? Как все эти понятия соотносятся друг с другом? Однозначного ответа на этот вопрос нет ни в мировой литературе, ни в отечественной. Не претендуя на окончательное решение вопроса, хотелось бы предложить уточненную классификацию видов теневой экономики. При этом в основу следует положить несколько рассуждений (см. рис. 1).

Прежде всего, существует ряд видов деятельности, которые в принципе не подлежат формальному регулированию ни в какой стране. Было бы странно, если бы вдруг появились законы, регламентирующие распределение обязанностей в семье, совершения подарков на Новый год или обязывающие платить налог за приготовленный домашний обед. Эта сфера экономики оказывается нерегулируемой не в силу уклонения субъектов деятельности от регуляции, а в силу особой природы самой деятельности. В составе этой сферы экономики можно выделить два сектора: домашнюю и общинную экономику.

Домашняя экономика представлена общественно-необходимым домашним трудом, который не оплачивается и находится вне статистического учета. Отсутствует официальная регламентация, отсутствует товарный обмен. Деятельность не носит противоправного характера.

Общинная экономика представлена системой производства благ и услуг, с последующим обменом в неденежной форме. Такая экономика как

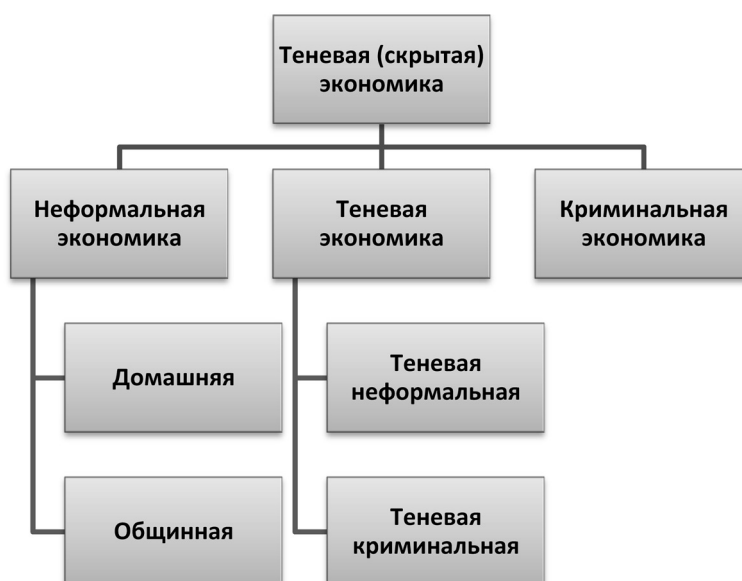


Рис. 1. Структура теневой экономики

продолжение семейной складывается в рамках различных социальных общностей: родственных, религиозных, соседских, дружеских и т. п. Официальная регламентация отсутствует, статистический учет не ведется, эквивалентность обмена определяется самими субъектами без использования стоимостных категорий. Деятельность не носит противоправного характера.

Почему вообще эти виды деятельности рассматривают в связи с теневой экономикой? Только на том основании, что блага производятся, а учету не подлежат, в ВВП не включаются.

Эту сферу экономики целесообразно было бы именовать **«неформальная экономика»**. Она ни в коей мере не относится к категориям преступной или криминальной экономики, поскольку здесь не происходит сокрытия доходов, отмывания нелегальных средств и т. п. Но если обмен в семейной или общинной экономике приобретает денежный характер, происходит переход к следующей ступени нелегальности, правда, только в том случае, если такие действия регламентированы законом или запрещены вовсе. Иными словами, если выращенный урожай яблок в семейном саду используется для приготовления варенья, которое потом семья и съедает, это семейная экономика. Если же этот урожай или его часть продается на рынке с нарушением установленных законом правил, то это теневая экономика.

К «теневой экономике» целесообразно относить в таком случае неофициальное производство товаров и услуг, разрешенных законом. Одним из отличительных признаков является рыночный характер деятельности субъектов хозяйствования. При этом активными участниками допускаются различные отклонения от существующих регламентов и правил. Это могут быть нарушения правил регистрации предприятий, работа без необходимых лицензий и сертификатов, наем работников с нарушением трудового права, на неформальных основаниях, сокрытие прибыли от налоговых органов, искажение статистических показателей работы и др. Иными словами, это «скрытая» и «неформальная» экономики в терминологии СНС 1993 г.

Однако и при таком делении нас поджидает сложность. Как, например, оценить деятельность ремесленника на рынке, которого наблюдали в 60–70-х гг. К. Гиртц и К. Харт? Если его деятельность не регламентируется законом, перед нами **«теневая неформальная» экономика**. Он работает на рынок (значит, не чисто «неформальная» семейная), но не нарушает законов. Если же закон обязывает получить лицензию, пройти регистрацию, уплачивать налоги, а субъект уклоняется от этого, перед нами **«теневая криминальная» экономика**.

Наконец, еще одним видом выступает в этом случае собственно **криминальная экономика**. Правонарушения в экономической сфере весьма многообразны. Однако они кардинально различаются по одному принципиальному признаку. Можно, к примеру, ввозить в страну обычные товары, но путем контрабанды, не уплачивая положенных таможенных сборов и пошлин. Можно на сельскохозяйственной ферме выращивать овощи, но не заключать при этом трудовые договоры с работниками, не получать лицензию, не уплачивать положенные налоги и сборы. А можно выращивать опиум и производить из него наркотические вещества, тайно перевозить их через границы. Принципиальная разница в продукте деятельности. В одном случае он приемлем для общества, но недопустимыми являются приемы и способы его производства и доставки потребителю. Это теневая экономика. Во втором случае неприемлемым (запрещенным) является и сама деятельность, и продукт деятельности, и пути и способы его доставки потребителю. Это криминальная экономика. «Проблема наркодельца не в том, что он не платит налоги или не имеет лицензии, – замечает С. Ю. Барсукова, – а в том, что такие лицензии не даются, а налоги не взимаются» [1, с. 27].

Иными словами, деятельность в «теневой криминальной» экономике по своему содержанию и целям не является нарушением закона, но связана с систематическими «выходами» за его пределы, чаще всего с целью неуплаты или частичной уплаты налогов.

Различным оказывается и отношение общества к теневой и криминальной экономике. В случае теневой экономики главной задачей является легализация этой деятельности, «вывод ее из тени» через общее повышение уровня цивилизованности, через создание приемлемых условий сосуществования бизнеса и государства, через установление четких и понятных условий «игры», и, что очень важно, цены правонарушения. В случае криминальной экономики единственным путем является ее ликвидация, пресечение. Если этого и невозможно добиться (как показывает печальный мировой опыт) в полном объеме, то минимизация криминальной экономики до максимально возможных нижних пределов может и должны быть главной целью любой цивилизованной страны современности. Никакие договоренности с коррупционерами, со взяточниками, наркодельцами, торговцами людьми неуместны.

Таким образом, модернизированный вариант классификации видов теневой экономики позволяет более точно представить структуру и особенности ее функционирования, наметить более обоснованные формы и методы борьбы с данным

негативным явлением экономической жизни стран мира.

Литература

1. Барсукова С. Ю. Неформальная экономика. Курс лекций. М.: ГУ-ВШЭ, 2009.
2. Барсукова С. Ю., Радаев В. В. Неформальная экономика в России: краткий обзор // Экономическая социология. 2012. Т. 13. № 2. Март. С. 99–111.
3. Бокун Н., Кулибаба И. Теневая экономика: понятие, классификации, информационное обеспечение // Вопросы статистики. 1997. № 7. С. 5.
4. Бренделева Е. А. Неинституциональная экономическая теория: учебник. М.: Дело и сервис, 2006.
5. Буров В. Ю. Определение масштабов теневой экономики // Вестник-экономист Забайкальского государственного университета. 2012. № 4. URL: http://vseup.ru/static/articles/Burov_2.pdf.
6. Буров В. Ю., Помулёв А. А. Влияние теневого сектора экономики на прогнозирование риска банкротства субъектов малого предпринимательства: монография. Иркутск: ИГУ, 2010.
7. Глинкина С. П. Теневая экономика в глобализирующемся мире // Проблемы прогнозирования. 2001. № 4. С. 64–73.
8. Кондрат Е. Н. Международная финансовая безопасность в условиях глобализации. Основные направления правоохранительного сотрудничества государств: монография. М.: ИД «Форум», 2013.
9. Кормишкина О. М., Лизина А. М. Теневая экономика (институциональный подход): учебное пособие для вузов. Саранск, Издательство Мордовского университета, 2009.
10. Крылов А. А. Социально-экономические основы деятельности милиции в обществе рыночного типа: автореф. дис... докт. экон. наук. 05.13.10. М.: Академия МВД РФ, 1993.
11. Латов Ю. В., Ковалев С. Н. Теневая экономика: Учеб. пособие для вузов. М.: Норма, 2006.
12. Латов Ю. В. Неформальная экономика: тайны трех миров. Рецензия на работу Эрнандо де Сото «Иной путь» // Экономическая теория преступлений и наказаний. URL: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/2/n2-01.shtml>.
13. Нестеров А., Вакурин А. Криминализация экономики и проблемы безопасности // Вопросы экономики. 1995. № 1. С. 135–142.
14. Норберг Ю. В защиту глобального капитализма / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007.
15. Об утверждении Методологических положений по измерению занятости в неформальном секторе экономики: Постановление Госкомстата России № 76 от 25.10.2001 // Техэксперт. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901807158/>.
16. Радаев В. В. Теневая экономика в России: изменение контуров // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 1.
17. Радаев В. В. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе. Подходы к исследованию неформальной экономики // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.
18. Харп К. Неформальные доходы и городская занятость в Гане // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.
19. Эрнандо де Сото. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире // Институт свободы Московский либертариум. URL: <http://www.libertarium.ru/way>.
20. Geertz C. Peddlers and princes: Social change and economic modernization in two Indonesian towns. Chicago: University of Chicago Press, 1963. Русский перевод: URL: <http://www.old.jourssa.ru/2004/3/6aGirts.pdf>.
21. Gershuny J. Social innovation and the division of labour. Oxford: Oxford University Press, 1983.
22. Gutmann P. The subterranean economy // Financial Analysts Journal. 1977. Vol. 33.
23. Hassan M., Schneider F. Size and Development of the Shadow Economies of 157 Countries Worldwide: Updated and New Measures from 1999 to 2013 // Discussion Paper No. 10281, October 2016. Bonn, 2016. URL: <http://ftp.iza.org/dp10281.pdf>.
24. Schneider F., Buehn A., Montenegro C. Shadow Economies All over the World. New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007 // The World Bank, Policy Research Working Paper 5356, 2010. URL: <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-5356>.
25. Schneider F. The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know? March 2012 // Johannes Kepler University of Linz and IZA, 2012. URL: <http://ideas.repec.org/p/iza/izadps/dp6423.html>.
26. Thomas J. Informal Economic Activity. Michigan: The University of Michigan Press, 1992.

References

1. Barsukova S. Yu. (2009) The Informal economy. A course of lectures. M.: su-HSE.
2. Barsukova S. Yu., Radaev V. V. (2012) The Informal economy in Russia: a brief review. *Economic sociology*, vol. 13, no. 2, March, pp. 99–111.
3. Bokun N., Kulibaba I. (1997) Shadow economy: concept, classification, information. *Questions of statistics*, no. 7, p. 5.
4. Brandeleva E. A. (2006) Neo-institutional economic theory: the textbook. M.: Business and service.

5. Burov V. Yu. (2012) Determination of the size of the shadow economy. *The Bulletin-economist Zabaykalsky state University*, no. 4. URL: http://vseup.ru/static/articles/Burov_2.pdf.
6. Burov V. Yu., Pomulev A. A. (2010) The Influence of shadow economy on forecasting risk of bankruptcy of small businesses. Irkutsk: ISU.
7. Glinkina S. P. (2001) Shadow economy in the globalizing world. *Problems of forecasting*, no. 4, pp. 64–73.
8. Kondrat E. N. (2013) International financial security in conditions of globalization. The main directions of law enforcement cooperation States: monograph. Moscow: publishing house "Forum".
9. Kormishkina O. M., Lisina A. M. (2009) Shadow economy (institutional approach): textbook for universities. Saransk, Publishing house of the Mordovian University.
10. Krylov A. A. (1993) Socio-economic basis of activity of militia in the society of the market type. M.: Academy of MIA of the Russian Federation.
11. Latov Yu. V., Kovalev S. N. (2006) The shadow economy: Textbook.the manual for high schools.
12. Latov Yu. V. Informal economy: the secrets of the three worlds. A review of the work of Hernando de Soto's "Other path". *Economic theory of crime and punishment*. URL: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/2/n2-01.shtml>.
13. Nesterov A., Vakurin A. (1995) Criminalization of the economy and security issues. *Questions of economy*, no. 1, pp. 135–142.
14. Norberg J. (2007) In defence of global capitalism / Ed. from English.
15. On approval of Methodological guidelines on measuring employment in the informal sector of the economy: the Decision of Goskomstat of the Russian Federation No. 76 of 25.10.2001. *Tech-expert. Electronic Fund of legal and normative-technical documentation*. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901807158/>.
16. Radaev V. (1999) Shadow economy in Russia: changing contours. *Pro et Contra*, vol. 4, no. 1.
17. Radaev V. V. (1999) The Informal economy and non-contractual relations in Russian business. *Approaches to the study of the informal economy the Informal economy. Russia and the world*. Under the editorship of T. Shanin.
18. Hart K. (1999) Informal income and urban employment in Ghana. *Informal economy: Russia and the world*. Under the editorship of T. Shanin.
19. Hernando de Soto. Another way. The invisible revolution in the third world. *Liberty Institute Moscow Libertarium*. URL: <http://www.libertarium.ru/way>.
20. Geertz C. (1963) Peddlers and princes: Social change and economic modernization in two Indonesian towns. Chicago: University of Chicago Press, 1963. URL: <http://www.old.jourssa.ru/2004/3/6aGirts.pdf>.
21. Gershuny J. (1983) Social innovation and the division of labour. Oxford: Oxford University Press.
22. Gutmann P. (1977) The subterranean economy. *Financial Analysts Journal*, vol. 33.
23. Hassan M., Schneider F. (2016) Size and Development of the Shadow Economies of 157 Countries Worldwide: Updated and New Measures from 1999 to 2013. *Discussion Paper No. 10281*, October 2016. Bonn, 2016. URL: <http://ftp.iza.org/dp10281.pdf>.
24. Schneider F., Buehn A., Montenegro C. (2010) Shadow Economies All over the World. New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007. *The World Bank, Policy Research Working Paper 5356*. URL: <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-5356>.
25. Schneider F. (2012) The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know? March 2012. *Johannes Kepler University of Linz and IZA*. URL: <http://ideas.repec.org/p/iza/izadps/dp6423.html>.
26. Thomas J. (1992) Informal Economic Activity. Michigan: The University of Michigan Press.

УДК 33.338

М. М. Романова,

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры гостиничного и
туристического бизнеса, Российский
экономический университет
им. Г. В. Плеханова,
Москва, Россия;
e-mail: rmm2002@mail.ru

И. П. Кульгачёв,

кандидат философских наук, доцент,
доцент кафедры гостиничного и
туристического бизнеса, Российский
экономический университет
им. Г. В. Плеханова,
Москва, Россия;
e-mail: kulg-ivan@yandex.ru

Инновационные технологии в туризме и гостеприимстве

Аннотация

Цель работы. В статье раскрываются и классифицируются инновации в сфере туризма и гостеприимства, дана характеристика инновационным технологиям. Определены основные тенденции развития инновационных технологий в сфере туризма. Приведены примеры применения инновационных технологий в туризме.

Материалы и методы. В статье используются методы логического исследования, анализа и синтеза на основе процессного подхода. Изучены закономерности явлений и процессов. Информационной базой исследования послужили данные статистической отчётности Росстата РФ.

Результат. Дано определение инновационных технологий в туризме и гостеприимстве на основании процессного подхода. Проанализированы различные классификации инноваций в сфере услуг. Представлены примеры применения инновационных технологий в сфере туризма и гостеприимства российскими и зарубежными предприятиями.

Заключение. Инновационные технологии в туризме и гостеприимстве представляют собой системный процесс, и способствуют качественной новизне предоставляемых услуг. Использование инновационных технологий приведёт к дальнейшим позитивным сдвигам в туристическом бизнесе России.

Ключевые слова: сфера услуг, туризм, индустрия гостеприимства, инновации, инновационные технологии, виртуальный туризм, краудфандинг, ответственный туризм.

M. M. Romanova,

Ph.D., Associate Professor of hospitality
and tourism, Plekhanov Russian
University of Economics,
Moscow, Russia;
e-mail: rmm2002@mail.ru

I. P. Kulgachev,

PhD, Associate Professor of hospitality
and tourism, Plekhanov Russian
University of Economics,
Moscow, Russia,
e-mail: kulg-ivan@yandex.ru

Innovative Technologies in Tourism and Hospitality

Abstract

Purpose of work. The article reveals classified and innovation in the field of tourism and hospitality, the characteristic of innovative technologies. The basic trends are in the development of innovative technologies in the field of tourism. Examples of innovative technology are in the tourism.

Materials and methods. The article uses the methods of logical investigation, analysis and synthesis based on the process approach. Regularities of phenomena and processes have been studied. The information base for the study was compiled statistical reports of the Russian Federation Federal State Statistics Service.

Results. The definition of innovation in the tourism and hospitality based on the process approach. We analyzed different classifications in services innovation. The examples of the application of innovative technologies are in the field of tourism and hospitality Russian enterprises.

Conclusion. *Innovative technologies in the tourism and hospitality is a system process, and contribute to the quality of services provided by the novelty. Using innovative technologies will lead to further positive developments in the tourism business in Russia.*

Keywords: *services, tourism, hospitality industry, innovation, innovative technology, virtual tourism, crowdfunding, responsible tourism.*

В условиях снижения экономической активности и падения покупательской способности организации сферы туризма и гостеприимства нуждаются в значительных изменениях, способных привлечь клиентов, повысить качество и расширить ассортимент предоставляемых услуг с целью увеличения своей конкурентоспособности и возможностей выживания в условиях кризиса. Одним из главных направлений в этой сфере является разработка и применение различных инноваций и инновационных технологий, которые могут послужить мощным толчком для их развития [3].

Конкурентоспособность туристских услуг непосредственно связана с уровнем инновационных технологий на предприятии. В общем виде инновацию можно определить как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальность, воплощенную в новые продукты и технологии. Специфическим содержанием любой инновационной технологии является изменение существующего порядка вещей [2].

Специфика инновационных технологий непосредственно в туристских услугах обусловлена особенностями понятия услуги и ее характеристиками. Услуга является видом деятельности, в результате которого не появляется нового материального объекта и основным результатом оказания услуги является изменение предметов принадлежащих потребителю либо изменение физического, умственного или финансового состояния самого потребителя. При этом процесс осуществления услуги и ее потребления неотделим друг от друга, поэтому процесс накопления или хранения услуги невозможен, как невозможно продемонстрировать услугу клиенту до ее продажи. Необходимо учитывать уникальность услуги вследствие различий в реакции, поведении или субъективном восприятии каждого клиента.

Исходя из вышеизложенного, можно выделить процессный подход при определении инновационных технологий в туризме и гостеприимстве. Инновационные технологии в данных сферах – это изменение процесса их оказания. Процесс может быть выражен в новом сервисном продукте, технологическом цикле и (или) отдельных этапов его осуществления; в организации туристской деятельности; в новых подходах к управлению, финансированию или сбыту в туристской организации. Однако инновационные

технологии предназначены для эффективного удовлетворения потребностей клиентов и повышения конкурентоспособности организации туристских услуг.

Инновации в туризме основываются на создании нематериальных ценностей, то есть предоставлении такой пользы для потребителя, за которую он захочет заплатить. При этом под нематериальными ценностями можно понимать способы повышения рентабельности и производительности клиента, хорошее настроение, повышение его духовного или культурного развития либо предоставление уникального опыта.

Инновационная деятельность охватывает разнообразные сферы, при этом сами инновации могут быть выражены в различных формах. Для упорядочивания термина инновация зарубежными и российскими учеными были разработаны разные классификации [1]. Однако не все классификационные признаки подойдут для отражения сущности и особенностей инноваций непосредственно в сфере туризма и гостеприимства. Наиболее подходящими, на наш взгляд, являются следующие классификационные признаки: тип инновации, глубина вносимых изменений, преемственность, тип новизны для существующего рынка и время выхода инновации на рынок [6]. Рассмотрим данную классификацию более подробно.

По типу инновации выделяют следующие виды:

- Материально-технические инновации – создание новых материалов, продуктов, услуг и технологий, новых способов оказания услуг и совершенствование старых.
- Экономические инновации – появление новых рынков сбыта в результате внедрения новых продуктов или технологий, новых способов купли-продажи товаров и другие экономические процессы, появляющиеся в результате осуществления инновационного процесса.
- Организационно-управленческие инновации – новые решения и подходы в процессе управления или организации рабочего процесса организации.
- Маркетинговые инновации – новые или значительно улучшенные маркетинговые методы, охватывающие существенные изменения в дизайне и упаковке продуктов, использование новых методов продаж и презентации продуктов (услуг), их пред-

ставления и продвижения на рынки сбыта, формирование новых стратегий.

- Правовые инновации – внедрение новых законов или нормативных актов, а также значительное изменение уже существующих.
- Педагогические инновации – применение новых технологий и педагогических методик в образовательном процессе.
- Социальные инновации – новые идеи и решения, предназначенные для решения социальных и культурных задач, стоящих перед обществом.

Надо отметить, что редко какое из новшеств характеризуется одним из этих признаков, чаще всего инновация содержит два – три таких признака.

По глубине вносимых изменений инновации разделяют на нижеследующие виды:

- Радикальные инновации – продукты, услуги (технологии), обладающие новыми не существующими до этого свойствами и признаками. Они немногочисленны и предусматривают появление новых потребителей и рынков сбыта.
- Улучшающие инновации направлены на улучшение или дополнение существующих продуктов, услуг или технологий. Данный тип инноваций широко используется для сохранения или усиления рыночных позиций предприятий.
- Комбинаторные инновации – это новое сочетание уже известных элементов в старых продуктах или услугах. Они предназначены для привлечения новых групп потребителей или для освоения новых рынков сбыта.
- Псевдоинновации – это незначительные изменения, вносимые в существующие продукты или технологии, не изменяющие основные свойства и функции. Наиболее распространенный вид инноваций позволяющий расширить существующую линейку товаров без особых затрат со стороны предприятия.

По типу новизны для рынка инновации можно разграничить на новые для отрасли в мире, новые для отрасли в стране и новые для предприятия или группы предприятий [6].

По преимущества можно выделить следующие виды:

- Замещающие инновации, появление которых приводит к постепенному вытеснению старых продуктов и технологий.
- Отменяющие инновации, приводящие к полному отказу от использования старых продуктов и технологий.
- Расширяющие инновации, появление которой способствует появлению у старых продуктов и технологий новых свойств и функций.

- Возвратные инновации (ретровведения) – это возврат к старым технологиям, методам и способам производства, либо воспроизведение старых продуктов новыми способами.
- Открывающие инновации – это продукты, услуги и технологии, не имеющие аналогов, и способствующие созданию новых рынков сбыта.

По времени выхода на рынок инновации подразделяются на лидеров и последователей [7].

Рассмотрим данные классификации более подробно на примерах инновационных технологий в области гостиничного сервиса и туризма.

Туризм в России переживает значительные изменения, связанные с политическими, экономическими и социальными особенностями [4]. На потребительском рынке России в 2015 и 2016 годах наблюдалось снижение объёмов туристских услуг, это обусловлено низким потребительским спросом населения на фоне значительного роста цен и падения реальных денежных доходов. Доля туристских услуг увеличивалась до 2014 года включительно, 2016 год стал критическим и наблюдается снижение на 4,6% по отношению к 2014 году, однако, на наш взгляд, это в номинальном пересчете [5]. Если брать реальную ситуацию на туристическом рынке, то падение составило значительно больше, с учетом падения курса рубля более чем на 30% в 2014–2015 годах. После присоединения Крыма показатели внутреннего туризма возросли, так, в составе Украины туда приезжало около миллиона россиян, а в 2016 году – 6 миллионов человек.

По данным Росстата в 2015 году, выездной турпоток из России сократился на 31%, до 6,5 млн поездок, общий выезд сократился на 40% (1,7 млн поездок) [9]. Соответственно, определённая часть россиян отдыхала, и будет отдыхать в нашей стране. Российское направление интересно зарубежным туристам, особенно из АТР.

Индустрия гостеприимства в России недостаточно развита по сравнению с рекреационно-туристическим потенциалом страны. Основными причинами являются неразвитость инфраструктуры и сервиса, дороговизна перевозок, отсутствие рекламы, а также завышенные, по мнению клиентов, цены на внутренний туризм [7]. Последний фактор в связи с обесцениванием рубля на текущий момент снизил свое влияние, поскольку цены на внешние туристические услуги значительно выросли. Кроме того, на падение спроса на услуги туристических фирм в значительной мере повлиял рост самостоятельных туристов и появление инновационных технологий по заказу билетов и самостоятельного бронирования туров. Банкротство ряда крупных туристических организаций «Лабиринт», «Нева» и др. привело к недоверию граждан к туристическим предприятиям в целом. Оставши-

еся на рынке туроператоры стараются привлечь клиентов активной рекламой или разработкой уникального туристического продукта, а также инновациями в сфере туристических услуг. Туроператоры снижают затраты за счет сокращения арендованных площадей, сокращения персонала или перевода сотрудников на удаленную работу, внедрения инновационных технологий.

Инновационные технологии в туризме – это системные мероприятия, которые имеют качественную новизну, приводящие к позитивным сдвигам в отрасли. В большинстве своем все предложенные инновации в данной области носят маркетинговый характер и являются улучшающими или комбинаторными. Как пример можно рассмотреть появление виртуального туризма, процесс которого охватывает все большие направления.

Виртуальный туризм представляет собой способ реалистичного отображения трехмерного многоэлементного пространства на мониторе. Он состоит из сферических панорам, то есть виртуальных 3-d изображений, соединенных между собой интерактивными ссылками позволяющими перемещаться между объектами. Иногда виртуальные туры дополняют обыкновенными фотографиями и интерактивными элементами в виде всплывающих информационных окон, поясняющих надписей и графически оформленных клавишей управления. Такой тур является эффективным маркетинговым инструментом позволяющим показать товар (услугу) клиенту особым образом, поскольку он создает эффект личного присутствия. На данный момент виртуальные 3d туры являются одним из самых зрелищных и наиболее наглядных средств визуализации. Для просмотра виртуальных туров не требуются установки специального софта на пользовательский компьютер и размещение виртуальных туров на сайте компании, гостиницы или ресторана позволяют посетить активность потенциальных покупателей или клиентов.

Развитие виртуального туризма в России началось с середины 2010 года и на данный момент часть крупных туроператоров предоставляют виртуальные туры для ознакомления с предлагаемыми гостиницами и курортами, а также с достопримечательностями. Кроме того, на сайтах российских регионов появились туристские порталы, позволяющие совершить виртуальные туры по их районам и достопримечательностям.

Компания «Российские железные дороги» (РЖД) [11] приглашает всех желающих совершить виртуальный тур на фирменном поезде «Россия», следующем из Москвы до Владивостока, а также посетить пять российских вокзалов и совершить экскурсию по самому скоростному электропоезду России – «Сапсану». Кроме этого, на сайте РЖД

можно совершить оригинальную экскурсию по виртуальному музею паровозов. На всем протяжении виртуальной экскурсии посетителей сопровождает гид и хранитель музея, который вместе с именитыми пассажирами поезда будет давать свои комментарии к той или иной сцене.

Российские авиакомпании предлагают виртуальные экскурсии по салонам самолетов компаний. По ходу виртуальной экскурсии посетители могут увидеть салоны различных типов воздушных лайнеров, смогут рассмотреть интерьер, научиться пользоваться оборудованием в Империял- и бизнес-классах и узнать некоторую техническую информацию. Возможность выбрать место в самолёте на рейс является уже обычным процессом, который еще 5 лет назад был инновационной технологией.

Одним из крупнейших порталов виртуального туризма, специализирующимся на панорамных фотографиях высокого разрешения, которые снимаются с воздуха, является AirPano [12]. На портале выложено более сотни виртуальных туров, позволяющих посетить города России и всего мира, природные и туристические достопримечательности, включая национальные парки и музеи.

Кроме того, стоит отметить портал Академии культуры Google [13], на котором представлен не один десяток виртуальных туров по музеям и объектам общемирового культурного наследия. По России есть ряд виртуальных туров не только по известным музеям Москвы и Санкт-Петербурга, но и по музеям Казани, Екатеринбурга, Якутска.

В целом виртуальный туризм является эффективной маркетинговой инновацией, способствующей повышению туристического потока и увеличению доходности рекламируемого объекта. Классифицируя данную инновацию, можно отметить, что она является материально-технической, поскольку представляет собой новую услугу, базирующуюся на новом техническом решении. Более того, она является социальной, поскольку кроме рекламных целей позволяет людям с ограниченными возможностями совершить пусть и виртуальное, но все же путешествие во многие уголки мира, которые для них недоступны. По преемственности данная инновация относится скорее к возвратным, то есть ретровведениям, поскольку технология панорамной съемки известна уже несколько десятилетий, но совмещение ее с новыми компьютерными технологиями позволило вывести ее на новый уровень, поэтому по глубине вносимых изменений эту инновацию можно отнести к комбинаторным. Исходя из анализа рынка туристических услуг и предлагаемых виртуальных туров, можно отметить, что данная инновационная технология до сих пор является новой для туристической отрасли в нашей стране.

Применяются инновационные технологии и с целью привлечения капитала для развития гостиничных предприятий – инновационный краудфандинг [2]. Краудфандинг – это добровольное народное финансирование бизнес-проектов с помощью интернет-платформы. Процесс происходит на безвозмездной, условно возвратной или инвестиционной основе и позволяет вкладывать деньги в бизнес обычным людям. Например, краудфандинговая платформа iCrowdHotels стала новатором в индустрии гостеприимства. Запуск фирменной онлайн-платформы Premier Hotel для инвестирования предоставил доступ к гостиничным предприятиям. Причиной создания платформы стал нереализованный потенциал инвесторов и желание вкладывать деньги в прибыльный рынок индустрии гостеприимства.

В 2016 году гостиничный краудфандинг достиг \$ 34.4 млрд, к концу 2020 года ожидается более \$ 250 млрд [8]. Для любого человека появилась возможность стать держателем ценной доли гостиницы в любой точке мира за \$ 10 000. В настоящее время компания работает над выпуском собственного планируемого гостиничного «конвейера», который охватит количество быстрых сделок в более чем \$ 130 млн на ключевых рынках, включая Нью-Йорк, Майами, Калифорнию и Европу.

В России проекты в области туризма на краудфандинговых платформах представлены на сайте Планета.ру. Наиболее успешными являются проекты ответственного туризма, которые подразумевают такие виды туризма, как экологический, волонтерский, социальный, духовный или религиозный, сельский, солидарный, справедливый и устойчивый [15]. Ответственный туризм включает волонтерство и благотворительность как важные этапы развития.

Инновационные технологии в сфере туризма и гостеприимства следует рассматривать как качественно новые процессы изменения существующих систем, предназначенные для развития, а также обеспечения устойчивого и эффективного функционирования туристической отрасли. Сфера инноваций разнообразна и охватывает не только практическое использование научно-технических разработок и изобретений, но и включает изменения в уже существующих продуктах, услугах, технологиях, процессах производства, управления и маркетинговой деятельности. Толчком для инноваций и инновационных технологий стали новые материалы, подходы, развитие информационных систем и связи.

Основное внимание инновационные технологии в туризме уделяют процессу обновления и улучшения существующих продуктов, поэтому изменение в области процессов являются необ-

ходимым элементом развития туристских организаций. Преимущественно эти изменения затрагивают внутренние процессы или процессы, связанные с доставкой продуктов или услуг конечному потребителю, то есть инновационные технологии осуществляются в процессной деятельности. Они связаны с разработкой и внедрением улучшающих или комбинаторных методов предоставления услуг. Доля радикальных или открывающих инноваций в данной сфере ничтожно мала, незначительно и количество разработанных новых видов услуг. При этом нужно отметить что экономический эффект инновационных технологий в сфере туризма проявляется не сразу, чаще имеет косвенный эффект.

В условиях ограниченного бюджета развивающимся туристским предприятиям в России важно адаптироваться к новым технологиям, внедрять облачные системы и пользоваться различными интернет-платформами. Технологические инновации в гостеприимстве направлены на улучшение качества предоставляемых услуг, то есть на повышение комфортности клиента, туриста, а также на оптимизацию затрат в деятельности предприятия. Всё это позволяет добиться улучшения показателей организации, повысить конкурентоспособность и привлекательность в глазах потенциальных клиентов.

Литература

1. *Гареев Р. Р.* Инновационные мероприятия по совершенствованию стимулирования спроса в туристической компании «ТурКлуб» // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2015. № 3. С. 74–78.
2. *Дедусенко Е. А., Блинова Е. А., Романова М. М.* Передовые практики ведения бизнеса в индустрии гостеприимства // Проблемы и перспективы индустрии гостеприимства и туризма сборник статей. Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. Уфа, 2017. С. 70–73.
3. *Жданова О. А.* Роль инноваций в современной экономике // Экономика, управление, финансы: материалы междунар. заоч. науч. конф. Пермь, июнь 2011/ под ред. Г. Д. Ахметовой. Пермь: Меркурий, 2011. С. 38–40.
4. *Кульгачёв И. П.* Статистика внутреннего туризма в России: состояние и перспективы развития // Международная торговля и торговая политика. 2014. № 12 (91). С. 30–41.
5. *Попов Л. А., Романюк А. В., Козлов Д. А.* Состояние индустрии гостеприимства и туризма Российской Федерации и перспективы развития // Российский экономический интернет-журнал. № 4. 2016. С. 46
6. *Романова М. М., Чернова А. А.* Тенденции и особенности инноваций в сфере услуг // Эко-

- номика и предпринимательство. 2015. № 3. Ч. 2. 56-2. С. 856–860.
7. Рубан Д. А. Эффективность региональных инновационных систем в решении проблем инновационной экономики // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2016. № 1 (43). С. 129–139.
 8. Dzhandzhugazova E. A., Blinova E. A., Orlova L. N., Romanova M. M. Innovations in Hospitality Industry // *The International Journal of Environmental and Science Education (IJESE)*. 2016. Vol. 11. № 17 November, pp. 10387–10400.
 9. URL: <http://www.gks.ru/>.
 10. URL: <http://virtualizacia.net/>.
 11. URL: <http://rzd.ru/>.
 12. URL: <http://www.airpano.ru/>.
 13. URL: <https://www.google.com/culturalinstitute/collections?projectId=art-project>.
 14. URL: <https://icrt-russia.ru/chto-mogu-sdelat-ya-dlya-razvitiya-otvetstvennogo-turizma/>.
- References**
1. Gareev R. R. (2015) Innovative measures to improve the stimulation of demand in the tourist company "tourist Club". *RISK: Resources, Information, Supply, Competition*, no. 3, pp. 74–78.
 2. Dedusenko E. A., Blinova E. A., Romanova M. M. (2017) Best practices of doing business in the hospitality industry. *Problems and perspectives of the hospitality industry and tourism a collection of articles*, pp. 70–73.
 3. Zhdanova O. A. (2011) The Role of innovation in modern economy. *Economics, management, Finance: materials of Intern. highest level. scientific. conf.*, pp. 38–40.
 4. Kulgachev I. P. (2014) Statistics of domestic tourism in Russia: condition and development prospects. *International trade and trade policy*, no. 12 (91), pp. 30–41.
 5. Popov L. A., Romanyuk A. V., Kozlov D. A. (2016) The state of the hospitality industry and tourism of the Russian Federation and prospects of development. *Russian economic Internet magazine*, no. 4, pp. 46.
 6. Romanova M. M., Chernova A. A. (2015) Trends and patterns of innovation in the service sector. *Economics and entrepreneurship*, no. 3, part 2. 56-2, pp. 856–860.
 7. Ruban D. A. (2016) The Efficiency of regional innovation systems in the solution of problems of innovative economy. *Bulletin of the Altai Academy of Economics and law*, no 1 (43), pp. 129–139.
 8. Dzhandzhugazova E. A., Blinova E. A., Orlova L. N., Romanova M. M. (2016) Innovations in Hospitality Industry. *The International Journal of Environmental and Science Education (IJESE)*, vol. 11, № 17 November, pp. 10387–10400.
 9. URL: <http://www.gks.ru/>.
 10. URL: <http://virtualizacia.net/>.
 11. URL: <http://rzd.ru/>.
 12. URL: <http://www.airpano.ru/>.
 13. URL: <https://www.google.com/culturalinstitute/collections?projectId=art-project>
 14. URL: <https://icrt-russia.ru/chto-mogu-sdelat-ya-dlya-razvitiya-otvetstvennogo-turizma/>.

УДК 339.543

С. В. Сенотрусова,
доктор биологических наук, профессор,
Московский государственный
университет им. М. В. Ломоносова,
Москва, Россия;
e-mail: svetlsen@mail.ru

Формирование рынка молочной продукции в Российской Федерации

Аннотация

Цель работы – проанализировать изменение географической направленности, структуры, объема и стоимости импорта РФ молочной продукции, попавшей под действие эмбарго.

Материал и методы. Использовались статистические данные внешней торговли Федеральной таможенной службы России.

Результат. Структура и стоимость ввоза в РФ молочной продукции за последние три года существенно изменилась. Если в 2013 г. основными поставщиками были Финляндия (\$19,5 млн), Польша (\$8,0 млн), Эстония (\$19,4 млн), Франция (\$8,7 млн), Беларусь (\$192,4 млн), то в 2015 г. основным поставщиком стала Беларусь (до 248,1 тыс. т на общую сумму \$171,7 млн). Однако вопреки сложившемуся мнению, российское продовольственное эмбарго не оказало значительного влияния на объемы ввоза молока и молочной продукции позиции 0401 ТН ВЭД, которые в целом остались на уровне 2013 г., изменились поставщики.

Заключение. Результаты анализа могут быть использованы органами государственной власти для регулирования импортозамещения и формирования рынка продукции агропромышленного комплекса.

Ключевые слова: молоко, молочная продукция, запреты, эмбарго, таможенная пошлина, таможенные платежи.

S. V. Senotrusova,
Doctor of Biology Sciences, professor,
Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russia;
e-mail: svetlsen@mail.ru

The Formation of the Market of Dairy Products in the Russian Federation

Abstract

Purpose of the work is to assess geographic focus, the volume and value of import into Russia of dairy products 0401 HS in the conditions of embargo.

Materials and methods. The authors used statistical data foreign trade statistics of the Federal customs service of Russia.

Results. The geographical orientation of deliveries has changed. If in 2013, the main suppliers were Finland (\$19.5 million), Poland (\$8.0 million), Estonia (\$19.4 million), France (\$8.7 million), Belarus (\$192,4 million) in 2015, the major suppliers were Belarus (248,1 thousand tons for a total of \$171,7 million). Thus, contrary to the Russian food embargo has not had a significant impact on the volume of import of milk and of dairy products 0401 and HS. The volume of import remained at the level of 2013.

Conclusion. The results of the study can be used by the authorities to address issues of import substitution and the formation of the market of agricultural products.

Keywords: milk, dairy products, prohibitions, embargoes, customs duties, customs duties.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. №560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» Правительство Российской Федерации ввело запрет на ввоз в Российскую Федерацию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия (табл. 1). В перечень сельскохозяйственной продукции, страной происхождения которых являются Соединенные Штаты Америки, страны Европейского союза,

Канада, Австралия и Королевство Норвегия и которые запрещены к ввозу в Российскую Федерацию, вошла почти вся молочная продукция (за исключением специализированного безлактозного молока и специализированной безлактозной молочной продукции для диетического лечебного питания и диетического профилактического питания) [1].

Может ли введение запрета на ввоз в Российскую Федерацию товаров позиции 0401 ТН ВЭД оказать негативное влияние на продовольствен-

ный рынок сельскохозяйственных товаров? Одновременно с оценкой стоимости ввозимого товара позиции 0401 ТН ВЭД за последние несколько лет оценим географическую направленность поставок, объемы и таможенные платежи.

Таблица 1

Молочные товары, в отношении которых введен запрет на ввоз

ТН ВЭД ЕАЭС	Наименование товара
0401	Молоко и сливки, несгущенные и без добавления сахара или других подслащивающих веществ...
0402	Молоко и сливки, сгущенные или с добавлением сахара или других подслащивающих веществ...
0403	Пахта, свернувшиеся молоко и сливки, йогурт, кефир и прочие ферментированные или сквашенные молоко и сливки, сгущенные или несгущенные...
0404	Молочная сыворотка, сгущенная или несгущенная, с добавлением или без добавления сахара или других подслащивающих веществ...
0405	Сливочное масло и прочие жиры и масла, изготовленные из молока; молочные пасты...
0406	Сыры и творог

Прежде всего, отметим, что импорт молока и молочных продуктов в Россию — одна из крупных статей российского импорта продовольствия. По объёму импорта молочной продукции позиции 0401 ТН ВЭД Россия занимала 8-е место среди стран мира. При этом ключевыми экспортерами молочной продукции на мировой рынок в 2014 г. являлись Германия (\$1770 млн), Франция (\$921 млн), Бельгия (\$831 млн), Нидерланды (\$717 млн) и некоторые другие страны (табл. 2).

Можно полагать, что на ввоз товаров могут влиять различные факторы, среди которых 1) циклические колебания, 2) ведение санкций, 3) изменение курса национальной валюты и, как следствие, подорожание продуктов зарубежного производства.

Для оценки бюджетных поступлений от таможенного оформления импорта рассчитаны средние значения адвалорных ставок импортного Таможенного тарифа ЕАЭС по отдельным товарным позициям, а также долевой вклад каждой товарной позиции в таможенные платежи [2, 3, 4].

Среднее значение адвалорной ставки пошлины по j -й позиции рассчитывалось по формуле:

$$\bar{X}_j = \frac{\sum_{i=1}^n x_{ij}}{n_j}, j = 1, 2, \dots, n,$$

Таблица 2

Стоимость импорта и экспорта товара позиции 0401 ТН ВЭД ЕАЭС из ведущих стран мира по итогам 2014 года

Импорт, млн долларов США		Экспорт, млн долларов США	
Германия	1340	Германия	1770
Италия	1270	Франция	921
Бельгия	891	Бельгия	831
Франция	700	Нидерланды	717
Нидерланды	544	Австрия	483
Китай	409	Великобритания	422
Ирландия	310	Чехия	420
Россия	302	Польша	353
Испания	264	Испания	338
Великобритания	222	Беларусь	267
Польша	120	Дания	231
Беларусь	23	Россия	24

где x_{ij} — значение i -й ставки пошлины j -й позиции импортного Таможенного тарифа;
 n_j — количество ставок пошлин в j -й позиции импортного Таможенного тарифа.

Произведение средней величины адвалорной ставки раздела тарифа на величину соответствующей стоимости отражает вклад в таможенные платежи от таможенных пошлин на товары позиции, то есть

$$Y_j = \bar{X}_j \cdot D_j,$$

где D_j — общая стоимость перемещенных через таможенную границу товаров, относящихся к j -й позиции ТН ВЭД.

Прежде чем оценивать поступления таможенных платежей, отметим, что к товарам, ввозимым из развивающихся стран, применяются ставки таможенного тарифа с коэффициентом 0,75. К товарам, ввозимым с территории стран СНГ, применяется нулевая ставка таможенной пошлины. К товарам, ввозимым из развитых стран, применяется базовая ставка тарифа ЕАЭС [5].

В табл. 3 приведены стоимость ввозимых товаров, пошлинный платеж (млн долларов США) с июля 2014 г. по март 2015 г. без детализации по стране происхождения товара.

Для того чтобы оценить действия запрета, учитывая, что запрет на ввоз начал действовать с августа 2014 г., можно соотнести стоимость ввозимых товаров и пошлинные платежи к июлю 2014 г. Такой анализ показывает, что стоимость ввозимых товаров и таможенные платежи по позиции 0401 ТН ВЭД в январе–марте 2015 г. относительно июля 2014 г. уменьшилось более чем в 2 раза.

В таблице 4 приведена динамика ввоза молочной продукции по позиции 0401 ТН ВЭД в Россию из разных стран. Отметим, что основным

Таблица 3

Динамика изменения стоимости и пошлинного платежа товарной позиции 0401

Код ТН ВЭД ЕАЭС	Ставка пошлины (евро)	07.2014	08.2014	09.2014	10.2014	11.2014	12.2014	01.2015	02.2015	03.2015
		Стоимость ввозимых товаров/ пошлинный платеж (млн долларов США)								
0401	15% от ТС	9,9/4,5	4,4/3,7	6,4/13,0	0,4/3,1	2,4/1,9	5,4/2,3	3,2/1,9	4,5/2,2	4,2/2,1

Источник: данные таможенной статистики ФТС за 2014–2015 гг. [6].

поставщиком по данным таможенной статистики является Беларусь. Последние несколько лет ввоз молочной продукции по позиции 0401 в Российскую Федерацию из Беларуси составляет от 77% в 2013 г. до 97% в 2015 г. от суммы всех поставок. В 2013 г. ввоз товара этой позиции в различных объемах (тыс. т) осуществляли Финляндия (6,7%), Франция (1,3%), Польша (1,4%), Эстония (1,5%) и другие государства в незначительных количествах. В 2013 г. Россия импортировала 266,9 тыс. т молока на сумму в \$282,8 млн. За счет каких стран произошло перераспределение импорта по этой позиции? Доля стран, попавших под санкции, до введения ограничений составляла около 20% (\$58,3 млн). Больше всех от ответных санкций потеряли Финляндия (\$19,5 млн), Польша (\$8,0 млн), Эстония (\$19,4 млн), Франция

(\$8,7 млн). Финляндия хотя и потеряла от введения «продуктового эмбарго» около \$19,5 млн, но и после введения санкций смогла поставить на российский рынок безлактозное молоко и другую продукцию на сумму в \$226 тыс. При этом незначительно нарастила поставки Сербия (с \$79 до \$197 тыс.). Отметим, что на 18% до 248,1 тыс. т увеличились поставки молочной продукции из Беларуси (до 97% от общего импорта).

Оценим поступление пошлинного таможенного платежа по позиции 0401 ТН ВЭД в 2013 г. Таможенная пошлина, уплаченная при ввозе продукции ведущими странами поставщиками, была равна \$8,7 млн, в то время как по всей товарной позиции она достигала примерно \$13,6 млн. В 2015 г. таможенная пошлина составила всего 0,03 млн долларов США.

Таблица 4

Сравнительный анализ изменения стоимости и пошлинного платежа ведущих поставщиков молочной продукции в 2013 и 2015 гг.

Страна экспортер	Стоимость, млн долл.	Вес, тонн	Ставка таможенной пошлины, % от таможенной стоимости	Стоимость 1 кг продукции \$	Пошлина, млн долл.
2013 г.					
Финляндия	19,587	17815	15%	1,10	2,9
Эстония	19,407	4150	15%	4,68	2,9
Франция	8,747	3408	15%	2,57	1,3
Германия	668	300	15%	2,23	0,1
Бельгия	1,994	1099	15%	1,81	0,3
Польша	8,009	3850	15%	2,08	1,2
Беларусь	192,388	205660	0%	0,93	0
Все страны	282,820	266972		1,06	13,6
2015 г.					
Финляндия	0,226	171	15%	1,32	0,03
Эстония	0,06	0	15%	0	0
Франция	0	0	15%	0	0
Германия	0	0	15%	0	0
Бельгия	0	0	15%	0	0
Польша	0	0	15%	0	0
Сербия	0,197	132	0%	1,49	0
Беларусь	171,772	248179	0%	0,69	0
Все страны	176,248	254572		0,69	0,6

Структура и стоимость ввоза в РФ молочной продукции за последние три года существенно изменилась. По итогам 2015 г. импорт молока позиции 0401 ТН ВЭД снизился относительно 2013 г. в стоимостном выражении на 38%, в весовом отношении – на 5%. Географическая направленность поставок молочной продукции изменилась. Если в 2013 г. основными поставщиками были Финляндия (\$19,5 млн), Польша (\$8,0 млн), Эстония (\$19,4 млн), Франция (\$8,7 млн), Беларусь (\$192,4 млн.), то в 2015 году основным поставщиком стала Беларусь (до 248,1 тыс. т на общую сумму \$171,7 млн). Таким образом, вопреки сложившемуся мнению российское продовольственное эмбарго не оказало значительного влияния на объемы ввоза молока и молочной продукции позиции 0401 ТН ВЭД, которые в целом остались на уровне 2013 г., изменились поставщики и стоимость продукции.

Литература

1. Официальный сайт Правительства России. URL: <http://government.ru/media/files/41d4f8cdfeeb731522d2.pdf>.
2. Сенотрусова С. В., Свинухов В. Г., Горчак М. О. Таможенно-тарифные проблемы введения единого таможенного тарифа таможенного союза и присоединения России в ВТО // Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 12. С. 47–54.
3. Сенотрусова С. В., Свинухов В. Г., Макарова И. Г. Продовольственная безопасность России: последствия продовольственного эмбарго

на мясо свинины // Экономика сельского хозяйства России. 2016. № 11. С. 44–48.

4. Сенотрусова С. В., Свинухов В. Г., Макарова И. Г. Влияние продовольственного эмбарго на рынок мяса говядины // Экономика сельского хозяйства России. 2016. № 11. С. 53–58.
5. Свинухов В. Г., Сенотрусова С. В. Правовое регулирование предоставления льгот и преференций при уплате таможенных платежей // Право и экономика. 2012. № 8. С. 69–74.

References

1. Official website of the Government of Russia. URL: <http://government.ru/media/files/41d4f8cdfeeb731522d2.pdf>.
2. Senotrusova S. V., Svinukhov V. G., Bitterling M. O. (2009) Customs tariff problems of the introduction of the common customs tariff of the customs Union and Russia's accession to the WTO. *Russian foreign economic Bulletin*, no. 12, pp. 47–54.
3. Senotrusova S. V., Svinukhov V. G., Makarova I. G. (2016) Food safety of Russia: consequences of the food embargo on pork. *Economics of agriculture of Russia*, no. 11, pp. 44–48.
4. Senotrusova S. V., Svinukhov V. G., Makarova I. G. (2016) Influence of food embargo on the market of beef. *Economics of agriculture of Russia*, no. 11, pp. 53–58.
5. Svinukhov V. G., Senotrusova S. V. (2012) Legal regulation of granting benefits and preferences in the payment of customs duties. *Law and Economics*, no. 8, pp. 69–74.

УДК 336.64

Э. А. Асяева,
кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Управление рисками,
страхование и ценные бумаги»,
Российский экономический университет
имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия;
e-mail: mira13031987@mail.ru

Перспективы развития альтернативных финансов в отечественной экономике в условиях экономического кризиса

Аннотация

Цель работы. Целью данного исследования является выявление направлений применения альтернативных финансов в России как возможного способа выхода из кризиса с учетом опыта зарубежных стран.

Материалы и методы. Методологической и теоретической основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных специалистов в области исламских финансовых инструментов и их применения на практике.

Результат. Особого внимания заслуживают теоретические и практические аспекты научных исследований и концепций, которые обобщают принципы и механизмы трансформации финансовой системы с учетом использования исламских инструментов.

Заключение. Одной из рекомендаций по сближению стран может являться развитие системы взаимного страхования с использованием такафула.

Ключевые слова: альтернативные финансы, исламский банкинг, такафул-страхование, мудараба, сукук.

E. A. Asyaeva,
Ph.D., Associate Professor of the
department «Risk management,
insurance and securities», Plekhanov
Russian University of Economics,
Moscow, Russia;
e-mail: mira13031987@mail.ru

Prospects for the Development of Alternative Finance in the Domestic Economy in the Conditions of the Economic Crisis

Abstract

Purpose of the work. The purpose of this study is to identify areas of application of alternative finance in Russia as a possible way out of the crisis, taking into account the experience of foreign countries.

Materials and methods. The methodological and theoretical basis of the study was the work of domestic and foreign specialists in the field of Islamic financial instruments and their application in practice.

Results. Particular attention should be paid to the theoretical and practical aspects of scientific research and concepts that generalize the principles and mechanisms of the transformation of the financial system, taking into account the use of Islamic tools.

Conclusion. One of the recommendations on the convergence of countries may be the development of a system of mutual insurance with the use of Takaful.

Keywords: alternative finance, Islamic banking, takaful insurance, mudaraba, sukuk.

Актуальность темы альтернативных финансов обусловлена все более возрастающими темпами прироста мусульманского населения, заинтересованного в исламских финансовых инструментах. Согласно прогнозу Pew Research Center's Forum on Religion & Public Life, мусульманское население в

мире увеличивается значительными темпами. По мнению специалистов указанного агентства, к 2030 году количество мусульман может возрасти до 8,3 млрд человек, что составит 26,4% от общего населения планеты. Россия лидирует среди европейских стран по численности мусульманского на-

селения. К 2030 году она достигнет 18,6 млн. чел. с прогнозируемым приростом в 0,6% в год [9].

С целью стабилизации осложнившейся экономической ситуации в России актуальность партнерства с восточными финансовыми центрами, а также целесообразность применения альтернативных финансовых инструментов на отечественном финансовом рынке возрастают. Важнейшей предпосылкой внедрения элементов партнерских финансов на территории Российской Федерации выступает существенное преимущество от использования альтернативных финансовых инструментов, что проявляется в надежности инвестиций, ограниченных запретом на вложения в высокорискованные проекты. Кроме того, не стоит забывать о возможности привлечения свободных финансовых средств из мусульманских государств через исламские окна, созданные в структуре отечественных банков.

Как известно, получение прибыли является основной целью всех участников финансовых рынков и выступает двигателем монополистического капитализма. Крупнейшие транснациональные корпорации осуществляют контроль практически на всех мировых площадках. За всю экономическую историю развитие капитализма характеризовалось взлетами и падениями, что инициировало глобальные кризисы. В настоящее время мы можем наблюдать такую же картину. Главной предпосылкой сложившейся ситуации является механизм функционирования финансового рынка, основанный на принципах ростовщичества с использованием кредитного процента. Важнейшим звеном в финансовой системе любой страны является банковская система, которая организована таким образом, что банки, обладающие свободными денежными средствами, не занимающиеся производством товаров, лишены средств производства, реализуют лишь куплю-продажу денег.

Современное состояние экономики многих стран Европы и Америки показывает ограниченную эффективность функционирования традиционных финансовых систем.

Финансовой системой, которая способна активно развиваться даже в условиях глобального экономического кризиса, выступает исламская финансовая система, или же, как ее еще называют, альтернативная финансовая система. По своей сути, исламская финансовая система позволяет сохранить частную собственность граждан и участников финансового рынка путем обеспечения свободы их действий.

География исламских финансов в последнее время все больше расширяется. Помимо высокой активности использования исламских финансов на Востоке и в мусульманских странах Юго-Восточной Азии, следы развития нетрадиционных финансовых инструментов могут наблюдаться на рынках Восточной Азии, среди которых наиболее

популярны Китай и Япония, а также в Африке и Южной Америке.

В последнее время на азиатских рынках произошли важнейшие события, способствующие развитию исламской банковской системы, что может обеспечить значительные перспективы. В Японии упрощены нормативно-правовые требования к организации деятельности банков и финансовых организаций, формирующих предложение исламских финансовых услуг. Эту возможность решил использовать крупнейший банк Японии Bank of Tokyo Mitsubishi, который занялся подготовкой целого пакета услуг, отвечающих принципам шариата. Второй по активам банк Японии Sumitomo Mitsui Banking открыл исламское «окно» в Малайзии.

Южная Корея, в свою очередь, недавно вступила в базирующуюся в Куала-Лумпур организацию по стандартизации – Совет по исламским финансовым услугам.

Среди европейских стран, активно внедряющих новые финансовые продукты, отвечающие принципам исламских финансов, стала Великобритания. Во Франкфурте также действует исламский банк KT Bank.

В Австрии один из крупнейших банков открыл исламское «окно» для предложения «халяльных» (дозволенных, с точки зрения шариата) финансовых услуг.

Африка тоже не стала исключением. Марокко и Уганда приступили к адаптации нормативной базы для лицензирования исламских банков. Если говорить о таких странах, как Нигерия, ЮАР, Судан и Кения, то на их финансовых рынках зафиксирован выпуск «сукую» – исламских облигаций. [11].

В другой части света Канада обладает всеми предпосылками для становления центра исламских финансов Северной Америки, так как характеризуется стабильно развивающейся банковской системой, растущим мусульманским населением и гибкой нормативной базой.

Южная Америка в контексте развития нетрадиционных финансов представлена Бразилией, где наблюдаются высокие темпы распространения индустрии Халяль, несмотря на отсутствие правовой базы исламских финансов.

Исламская финансовая система сегодня – это развивающаяся быстрыми темпами особенная финансовая система, включающая в себя, помимо банковской составляющей, рынок капитала, инвестиций, а также страховой сектор, носящий название такафул. На данный момент мировые активы, задействованные в исламскую систему финансов, составляют около 2 трлн долл., а, по оценке специалистов, к 2018 году эта цифра может возрасти до 3 трлн долл. США и более (рис. 1).

Распределение финансовых активов по концентрации в различных мусульманских странах представлено на рис. 2.

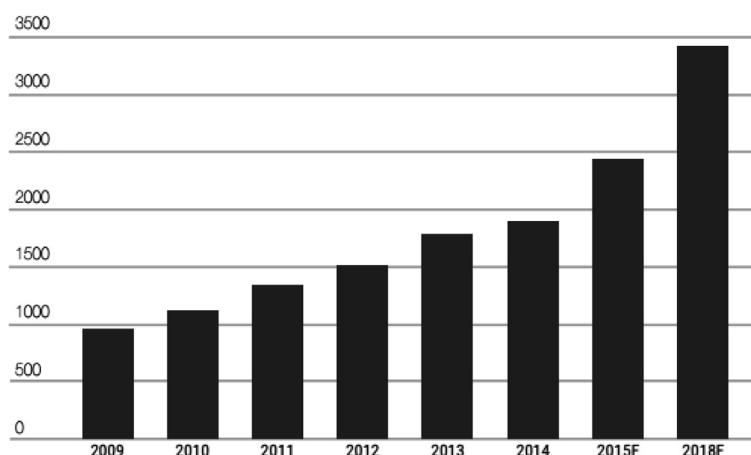


Рис. 1. Совокупные активы исламской финансовой отрасли (2009–2018 финансовые годы) [11]

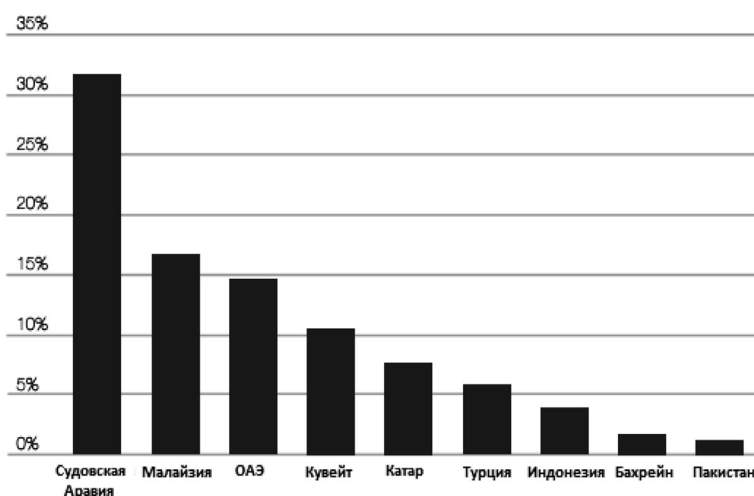


Рис. 2. Совокупные активы исламской финансовой отрасли (2009–2018 финансовые годы) [11]

Что же представляют собой исламские финансы и инструменты, используемые банками?

В основе деятельности исламской финансовой системы лежат религиозное мировоззрение и постулаты шариата. Одной из отличительных особенностей исламской экономики стран Ближнего Востока выступает доминирование финансового сектора, который основан на отношениях, исключающих ссудный процент, то есть ростовщичество. Учитывая эту особенность, Р. И. Беккин сформулировал следующее определение: «Исламская финансовая системы – это совокупность методов и механизмов финансирования, позволяющих осуществлять экономическую деятельность без нарушения базовых принципов, сформулированных в шариате» [3].

Главной особенностью исламских финансовых инструментов является возможность избежания ссудного процента путем введения понятия «эффективность капитала», когда инвестиции осуществляются в более выгодные и продуктивные

отрасли экономики, потенциал которых положительно оценен.

Банковские взаимоотношения не воспринимаются в их классическом понимании, а несут характер партнёрских отношений (мудароба) по поводу инвестиций финансовых ресурсов в разрешенные отрасли экономики. Рассмотрим разновидности исламских банковских услуг:

- мурабаха используется в качестве аналога потребительского кредита для финансирования основных нужд людей;
- иджара – аналог лизинга;
- истисна – договор подряда;
- сукук – исламские сертификаты долевого участия при проведении операций с ценными бумагами.

Получение положительного результата от финансовых операций исламскими банками может быть достигнуто при помощи договоров мудароба и мушарака, а также сукук. Указанные инструменты альтернативных финансов позволяют спекулятивным образом избежать риска.

При осуществлении мудароба и мушарака исламский банк становится соучредителем инвестиционного проекта, в связи с чем и получает определенную долю дохода от реализации проекта.

Мудароба – сделка, по которой на основании договора одна сторона, инвестор, предоставляет капитал (денежные средства), а другая, предприниматель, принимает капитал и использует его с применением собственных трудовых ресурсов,

в целях получения прибыли и ее распределения между сторонами в соответствии с договором.

Мушарака – финансирование через беспроцентные ценные бумаги. В случае мушарака два финансовых партнера акционируют свой капитал в совместное предприятие для получения определенной прибыли. Вся прибыль и убытки делятся между обоими партнерами в соответствии с заранее оговоренной пропорцией, которая может отражать, но не обязательно отражает, долю их участия в капиталовложении [2].

Недостатками использования договоров «мурабаха» являются:

- 1) необходимость постоянного экономического роста, несмотря на конъюнктуру рынка. Теряется связь между финансовыми и реальными секторами экономики;
- 2) развитие эгоистических начал в обществе, ослабление духа кооперации и взаимопомощи;
- 3) усиление социального расслоения в обществе, концентрация богатства в узких кру-

гах населения по причине ограничения доступа к финансовым ресурсам той части населения, которая ограничена в должном уровне обеспечения;

- 4) постоянная инфляция, распространение среди населения образа жизни не по средствам, в результате чего происходит замена платежеспособного спроса кредитным;
- 5) возможность отрицательных последствий для реципиента финансирования в силу цикличности экономических процессов.

Противоположностью же долговой коммерческой модели финансирования является модель долевого финансирования, основным принципом которой является солидарное разделение прибылей и убытков. Как известно, в исламских финансах эта модель представлена двумя основными формами: мушарака и мудараба.

В противоположность модели долгового коммерческого финансирования долевого финансирование предполагает:

- наличие прямой связи между финансовым и реальным сектором экономики;
- развитие кооперации и взаимопомощи между финансистом и предпринимателем. Модель долевого финансирования означает для финансиста прямую заинтересованность в успехе финансируемого им бизнеса;
- создание равных возможностей участия в предпринимательской деятельности для всех членов общества, вне зависимости от их текущего достатка;
- ограниченность потребительского финансирования. Наиболее приемлемой альтернативой коммерческому долговому финансированию потребительских нужд в исламе является доленое финансирование, согласно которому финансист и клиент вступают в доленое совладение имуществом с условием постепенного выкупа доли финансиста клиентом;
- разделение ответственности между финансистом и реципиентом финансирования. При доленом финансировании финансист полностью принимает на себя риски в рамках вложенного им капитала, предприниматель же несет лишь риск потери собственных финансовых вложений (если они имеются) и вложенного в дело труда.

Исламские банки выступают в качестве некоммерческих организаций, занятых аккумулярованием предоставленных в доверительное управление средств. Их можно рассматривать в качестве посредников на исламском финансовом рынке, получающих за свои услуги комиссионное вознаграждение. В российской экономике размер ссудного процента зависит от ставки рефинансирования Банка России, которая является неким

ориентиром для развития реального сектора. В исламской финансовой системе размер прибыли по вкладам пропорционален прибыльности инвестиций банков.

Основной предпосылкой внедрения такафул-страхования можно назвать обострившуюся потребность исламских банков в защите своих интересов. Камнем преткновения для заметного развития такафула явилось мнение исламских ученых о несоответствии нормам шариата. Страхование в его традиционном понимании для верующих мусульман не дозволено, поскольку содержит противоречащие нормам шариата элементы, такие как «риба» (ссудный процент или ростовщичество), «майсир» (момент азарта и неопределенности), «гарар» (неоправданный риск) [1].

Если рассматривать такафул-страхование с точки зрения дозволенности нормам и канонам шариата, то можно сказать, что такой способ организации страховой компании и страхового фонда позволяет избежать запретных элементов. Это происходит следующим образом:

- отсутствие «гарара» и «майсира» (чрезмерного риска и неопределенности) обусловлено тем, что взносы участников рассматриваются в качестве добровольного пожертвования и направляются в специально созданный для этого фонд. Страхователь (участник) в таком случае получает не только защиту своих интересов, но и может претендовать на инвестиционный доход от своих вложений;
- денежные средства такафул-фонда могут использоваться для инвестирования в сферы деятельности, не запрещенные канонами шариата;
- такафул-страхование в основном осуществляется в качестве взаимного страхования, таким образом участники такого фонда выступают в роли страхователей и страховщиков одновременно;
- такафул-страхование основывается на таких принципах распределения прибыли как «мудароба» (партнерство) или «вакала» (агентское отношение), что позволяет избежать запретных моментов, таких как ссудный процент, характерный для коммерческого кредитования;
- за деятельностью такафул-компаний наблюдает шариатский совет, задачей которого является определения соответствия страховых продуктов нормам и принципам исламского права.

Актуальным является вопрос внедрения исламского страхования в России благодаря ряду следующих предпосылок:

- наличие многочисленных потенциальных клиентов, а также огромного числа страхо-

вателей, исповедующих иную религию, но заинтересованных в такафуле;

- привлекательность условий для страхователей-вкладчиков;
- стремительные темпы развития такафула на мировом рынке (в 2015 году мировой объем рынка составил примерно 11 млрд долл. США и ежегодный рост объемов рынка оценивается специалистами в 25–30%) [10];
- возможность осуществления своей деятельности такафул-компаниями в рамках действующего российского страхового законодательства.

В течение последнего десятилетия предпринимались попытки внедрения альтернативных финансовых инструментов в российскую финансовую систему страны. Дебютантом в данной отрасли стал банк МКБ «Бадр-Форте», просуществовавший до 2006 года. Первой страховой компанией, предлагавшей исламские продукты, была компания «Итиль», проработавшая всего год до 2006 г. Первым паевым инвестиционным фондом, осуществляющим операции с исламскими ценными бумагами был ПИФ «БКС – Фонд «Халяль»».

Российский исламский банковский сектор был представлен также банком «Экспресс», Нижегородским банком «Эллипс», который просуществовал до 2013 года.

Помимо новых банков, также крупные игроки банковского сектора не остались в стороне, например, банк ВТБ, проявивший интерес к исламским продуктам. Существенным шагом к развитию исламского банкинга в России может стать сотрудничество с банковской системой Казахстана и Азербайджана, активно использующими исламские принципы работы [5]. Указанное партнерство может оказаться взаимовыгодным, опыт азербайджанских специалистов может быть полезен отечественному банку, а международный финансовый опыт ВТБ применим для бакинских коллег.

Среди российских регионов, активно пытающихся внедрить альтернативные финансовые инструменты, лидерами выступают Северный Кавказ и Поволжье, в большей степени Республика Татарстан. В целом инфраструктура исламских финансов в Татарстане довольно разветвленная и включает Фонд развития исламского бизнеса и финансов (IBFD Fund), Татарстанскую международную инвестиционную компанию (ТМИК), Евразийскую лизинговую компанию (ЕАЛК), Ак Барс Банк, финансовый дом «Амаль», страховую компанию «Альянс Жизнь».

В конце марта 2015 г. в республике открылось Татарстанское региональное отделение Ассоциации предпринимателей-мусульман России (АПМ России). На государственном уровне осуществляет свою деятельность Совет по взаимодействию с

международными финансовыми организациями при президенте Республики Татарстан.

По информации, представленной на официальном портале Казанского Саммита, можно сделать вывод, что тестовым проектам по внедрению элементов исламского банкинга в российских регионах, в частности в Татарстане, Башкортостане и на Северном Кавказе, дан «зелёный свет» [8]. В Республике Татарстан в декабре 2015 г. было представлено технико-экономическое обоснование создания исламской финансовой инфраструктуры в республике, подготовленное малазийскими экспертами [6]. Основная идея технико-экономического обоснования – первоочередная концентрация усилий не в области создания полновесного банка, а в открытии так называемых «исламских окон» – промежуточной стадии, основанной на конструировании соответствующих опций в уже существующих банковских структурах.

Таким образом, даже судя по отдельно взятой республике, без учета других регионов России, можно констатировать, что накопленный потенциал по созданию и активизации сети исламских финансовых институтов в нашей стране достаточно существенен. Однако важно отметить принципиальный момент: речь всё же идёт о местных отечественных финансовых структурах, в то время как сегодня актуальным представляется ещё и приход на российский рынок зарубежных игроков.

Для финансовой системы нашей страны распространение исламского банкинга дает возможность увеличения объемов иностранных инвестиций, но для этого необходимо разработать привлекательные для инвесторов предложения. Мировые мусульманские активы имеют огромный потенциал роста, что составляет, по данным «The Banker», в среднем 25–30% в год. К 2021 году объем исламской экономики достигнет 3 трлн долл. США (при среднегодовом темпе роста CAGR в 8 процентов), а объем рынка исламских финансов – 3,5 трлн (при среднегодовом темпе роста в 9,5 процентов) [7].

Оценивая возможности внедрения альтернативных финансовых инструментов на отечественный рынок, отмечаем, что Российская Федерация является интернациональной и многоконфессиональной страной и перспектива внедрения альтернативной финансовой системы очевидна.

Благоприятные перспективы развития исламских финансов в России обусловлены не только существенным количеством мусульман в нашей стране, среди которых значительную долю составляют так называемые правоведы, выполняющие все основные предписания шариата в повседневной жизни. Кроме того, интерес проявляется и со стороны немусульманской аудитории

при соблюдении основных условий исламских финансов, а именно высокой надежности инвестиций, коллективной ответственности, малорискованных операций и т. д. Указанные условия привлекательны особенно для малых и средних предпринимателей, которые заинтересованы в успешных безопасных вложениях в реальный сектор экономики.

Развитие исламских финансов в России может стать двигателем институциональной основы для развития иностранных инвестиций в отечественный экономический потенциал и обеспечить увеличение экспорта готовой продукции с высокой добавленной стоимостью в эти же страны.

Помимо положительных сторон развития исламского банкинга в России необходимо рассмотреть и некоторые ограничительные факторы:

- увеличение затрат на обучение персонала;
- организация шариатского наблюдательного совета, функции которого мог выполнять в нашей стране, например, Международный центр сертификации и стандартизации Халяль;
- недостаточное число компаний, заинтересованных в исламском банкинге;
- отсутствие стандартных методик осуществления исламского банкинга;
- необходимость значительных объемов финансовых ресурсов для создания программного обеспечения;
- отсутствие нормативных документов, регулирующих деятельность исламских банков;
- незнание потенциальными клиентами разновидностей исламских финансовых услуг и их преимуществ.

Наиболее реальным подходом является реализация такафул-страхования в рамках небольшой организации, имеющей партнерские отношения с исламскими банками. С учетом того, что Россия относится к числу развивающихся стран с уровнем проникновения страхования в 1,4% к ВВП, можно сделать вывод о том, что наиболее подходящей моделью такафула будет вакала+вакф. Эта модель предполагает безвозмездный характер страховых взносов и ожидаемую выплату компенсации при наступлении неблагоприятного события для участников такафул-фонд, который именуется вакф-фондом. Передавая денежные средства в указанный фонд, участники (акционеры) теряют право на них. Указанная модель не требует кардинального изменения законодательства и может быть реализована в рамках ФЗ «О взаимном страховании» [2].

Если страховая организация уже функционирует на рынке и имеет определенную организационно-правовую форму, то механизм такафул-страхования также может быть внедрен по принципу «исламского окна». Создается специ-

альное подразделение страховой организации, осуществляющее деятельность в соответствии с исламскими принципами страхования. К примеру, одна из ведущих страховых групп мира AllianzAG, имея разветвленную филиальную сеть, предоставляет услуги такафул-страхования в рамках «исламского окна» в девяти мусульманских странах.

В рамках создания Евразийского экономического союза, который начал свою деятельность с 1 января 2015, предполагается создание единого страхового пространства с взаимным признанием лицензий и обеспечением доступа на рынки стран-участников. К числу стран-участников относятся Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация. В Казахстане и Кыргызстане уже есть опыт внедрения такафул-страхования, а также разработаны нормативно-правовые акты, регулирующие механизм его организации. Поэтому одной из рекомендаций по сближению стран может являться развитие системы взаимного страхования с использованием такафула [4].

Литература

1. Асеева Э. А., Мягкова Ю. Ю. К вопросу о внедрении модели такафул-страхования в России // Актуальные вопросы финансов и страхования России на современном этапе. Сборник статей по материалам II региональной научно-практической конференции преподавателей вузов, ученых, специалистов, аспирантов, студентов. Кафедра страхования, финансов и кредита. Нижний Новгород, 2015. С. 10–16.
2. Асеева Э. А., Мягкова Ю. Ю. Предпосылки развития альтернативного финансирования в России: Социально-экономические и правовые основы развития экономики: коллективная монография. Уфа, 2016.
3. Беккин Р. И. Исламская экономическая модель и современность. М: Издательский дом Марджани, 2010. С. 16.
4. Мягкова Ю. Ю. Предпосылки интеграции российского рынка страховых услуг в мировое страховое сообщество // Научные труды SWorld. 2013. Т. 33. № 3.
5. Настоящее время: аналитическая газета. URL: <http://gazeta-nv.info/content/view/7370/>.
6. Center of competence in Islamic business and finance of Russia. URL: <http://ibfd-fund.com/>.
7. Information portal about Kazan and Tatarstan. URL: <http://kazan.bezformata.ru/listnews/islam-skoj-ekonomiki-v-2016-godu/56823666/>.
8. URL: <http://kazansummit.ru/>.
9. URL: [http://www.theguardian.com/news/datablog/2011/jan/28/muslim-population-country-projection-2030\(information portal\)](http://www.theguardian.com/news/datablog/2011/jan/28/muslim-population-country-projection-2030(information%20portal)).

10. URL: www.insurancenetworking.com/.

11. URL: www.islamic-finance.ru.

References

1. Aseeva E. A., Myagkova Yu. Yu. (2015) To the question about the introduction of a model of Takaful-insurance in Russia. *Actual problems of Finance and insurance of Russia at the present stage*. A collection of articles on materials of the II regional scientific-practical conference of professors, scientists, specialists, postgraduates and students. The Department of insurance, Finance and credit. Nizhny Novgorod, pp. 10–16.
2. Aseeva E. A., Myagkova Yu. Yu. (2016) Pre-conditions for the development of alternative Finance in Russia: Socio-economic and legal foundations of economic development: collective monograph. Ufa.
3. Bekkin R. I. (2010) Islamic economic model and modernity. M: Publishing house Marjani, p. 16.
4. Myagkova Yu. Yu. (2013) Preconditions of integration of Russian insurance market into the world insurance community. *Proceedings SWorld*, vol. 33, no. 3.
5. Present: analytical newspaper. URL: <http://gazeta-nv.info/content/view/7370/>.
6. Center of competence in Islamic business and finance of Russia. URL: <http://ibfd-fund.com/>.
7. Information portal about Kazan and Tatarstan. URL: <http://kazan.bezformata.ru/listnews/islam-skoj-ekonomiki-v-2016-godu/56823666/>.
8. URL: <http://kazansummit.ru/>.
9. URL: <http://www.theguardian.com/news/datablog/2011/jan/28/muslim-population-country-projection-2030> (information portal).
10. URL: www.insurancenetworking.com/.
11. URL: www.islamic-finance.ru.

УДК 336.74

О. И. Терентьева,

кандидат экономических наук, доцент
кафедры экономики инновационного
развития факультета государственного
управления, Московский
государственный университет
им. М. В. Ломоносова,
Москва, Россия,
e-mail: terentieva@spa.msu.ru

Монетарное золото в структуре международных резервов центральных банков

Аннотация

Цель работы. Цель данной статьи — анализ объема золотых запасов центральных банков в структуре международных резервов и выявление причин его изменений.

Материалы и методы. При написании данной статьи были использованы следующие методы исследования: логический, классификация и группировка, анализ и синтез.

Результат. В последнее время правильность действия монетарной политики вызывает сомнения среди экономистов. В период с конца 90-х гг. XX века до международного финансового кризиса западные центральные банки стремились снизить роль золота в монетарной политике. Международный финансовый кризис, а также постоянное увеличение спроса на драгоценный металл со стороны азиатских стран, вызванный значительным экономическим прогрессом бывших коммунистических государств, показали ошибочность данных намерений.

Заключение. Центральные банки ведут различную политику по управлению своими золотыми запасами: некоторые регуляторы намеренно не меняют объем своего золотого запаса на протяжении ряда лет, другие, не влияя на объем, концентрируют большую его долю в своей стране, третьи снижают золотые резервы, четвертые, наоборот, увеличивают. Каждая из приведенных стратегий отвечает нуждам государства, которое ее использует.

Ключевые слова: монетарная политика, международные резервы, центральные банки, золотой запас, финансовый кризис.

O. I. Terentyeva,

PhD in Economics, Associate Professor
of the Department of the Economics
of Innovative Development, Faculty
of Public Administration, Lomonosov
Moscow State University,
Moscow, Russia;
e-mail: terentieva@spa.msu.ru

Monetary Gold in the Structure of International Reserves of Central Banks

Abstract

Purpose of the work. The purpose of this article is to analyze the volume of gold reserves of central banks in the structure of international reserves and to reveal the causes of its changes.

Materials and methods. In writing this article the following research methods were used: logical method, classification and grouping methods, analysis and synthesis methods.

Results. Recently, the correctness of the monetary policy raises doubts among economists. In the period from the end of the 90-ies of XX century to the international financial crisis, Western central banks have sought to reduce the role of gold in monetary policy. The international financial crisis and the constant increase in the demand for the precious metal from Asian countries, which was caused by significant economic progress in ex-communist states have shown the fallacy of these intentions.

Conclusion. Central banks have different gold reserves management policy: some regulators over a number of years intentionally do not change the volume of its gold reserves, the others concentrate a lot of its share in the own country without affecting the volume, the third group of central banks reduce the volume of gold reserves, the fourth, on the contrary, increases it. Each of these strategies meets the needs of the state, which uses it.

Keywords: monetary policy, international reserves, Central banks, gold reserves, financial crisis.

В ближайшее время возможно изменение политики центральных банков к монетарному золоту в составе международных резервов. Недостатки монетарной политики, проводимой странами

G20, проявившиеся во время международного финансового кризиса и после него, требуют серьезного пересмотра стратегий по управлению международными резервами.

Развитые государства полагаются на деньги и кредитную экспансию для сокрытия реальной стоимости возрастающих государственных расходов. Они были заинтересованы в отрицании фундаментальной роли золота в качестве денег. Рост благосостояния азиатских стран, в которых до настоящего времени ценится драгоценный металл за его способность сохранять свою покупательную способность, в конечном счете подрывает западную денежно-кредитную политику.

Западные финансовые рынки долгое время не принимали всерьез серьезные сдвиги в экономике разных государств, особенно в государствах-членах Шанхайской организации сотрудничества, и их влияние на увеличение роли золота в мировой экономике.

Смещение спроса на золото с запада на восток особенно явно проявилось с возобновлением работы Шанхайской биржи золота в 2002 г. Стремление Запада к демонетизации золота ускорило процесс, в результате которого контроль цен на золото может перейти от западных рынков капитала, где осуществляется торговля драгоценным металлом посредством фьючерсов, отсроченных расчетов и обезличенных металллических счетов, к рынкам, снабжающим Азию золотыми слитками.

Замечено, что институциональные инвесторы любого государства формируют спрос на золото в периоды экономической нестабильности и неопределенности. Тем не менее 2016 г. был седьмым по счету годом, когда объем покупок золота официальным сектором в лице центральных банков и других институтов превысил объем его продаж. Вместе с тем следует отметить, что достигнутый объем является наименьшим с 2010 г.

Сравнивая показатели объема покупок золота официальным сектором за 2015 (576,5 т) и 2016 (383,6 т) гг., мы видим, что последний снизился на 33% (рис. 1).

Что касается поквартальной отчетности, то наибольший объем покупок золота пришелся на четвертый квартал 2016 г.: центральные банки увеличили его долю в своих резервах более чем на 114 т (это на 32% ниже того же периода 2015 г.), даже несмотря на укрепление доллара США.

Основными покупателями золота в 2016 г. выступили центральные банки России, Китая и Казахстана. На их долю пришлось 80% всех покупок официального сектора.

При этом согласно данным Банка России, объем запасов монетарного золота в структуре международных резервов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2017 г. составил 1614 т. Следует заметить, что с 1 декабря 2016 г. данный показатель не изменялся, следовательно, в декабре Банк России не осуществлял закупки драгоценного металла.

Между тем стоимость золота, находящегося в международных резервах Российской Федера-

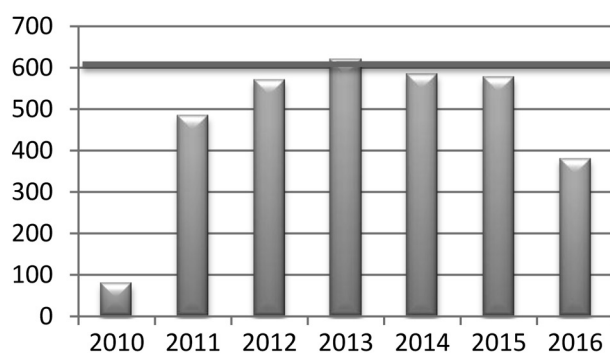


Рис. 1. Динамика спроса на золото официальным сектором за период 2010–2016 гг. (в тоннах) [8]

Примечание: 2016 год был седьмым по счету годом, характеризовавшимся превышением покупок золота центральными банками над продажами, хотя объем его покупок в 2016 г. снизился до 384 т (на 32% ниже 5-летнего среднего объема, отмеченного на рисунке жирной линией на уровне 600 т).

ции, за декабрь 2016 г. сократилась на 2,4% за счет колебаний цены драгоценного металла до 60 млрд долл. США. Доля монетарного золота в структуре российских международных резервов составляет 15,2%.

Всего за 2016 г. Банк России закупил 200 т золота, увеличив таким образом его объем в составе международных резервов Российской Федерации на 14,1%. Денежная оценка золота в резервах возросла на 24%.

Сравним данные показатели с показателями 2014 и 2015 гг. В 2015 г. российские официальные запасы золота были увеличены на 209 т. – это на 4,7% больше чем в 2016 г. В 2014 г. также были проведены значительные закупки драгоценного металла: его прирост составил 172 т, что на 14% меньше показателя 2016 г. [2].

В последние годы Россия стабильно находится среди стран-лидеров по объемам официальных запасов золота. Смещение с 5-го на 6-е место произошло в 2015 г. после обнародования Национальным Банком Китая (НБК) размера своих золотых резервов.

Официальный золотой запас Китая, по данным МВФ, в 2016 г. составил 1838 т. По данному показателю КНР занимает пятое место в мире после США, Германии, Италии и Франции. Следует отметить, что НБК в июле 2015 г. объявил, что его золотые резервы составили 1658 т, увеличившись более чем на 50% с 2009 г. (6 лет он не раскрывал информацию об объеме накопленного монетарного золота) [10]. В период с июля 2015 г. до конца 2016 г. они возросли на 180 т, включая 76 т в 2016 году [6].

Доля монетарного золота в структуре международных резервов Китая составляет 2,2%. По

данному показателю КНР отстает от многих стран, в т. ч. от России, в связи с чем НБК активно наращивает объем драгоценного металла.

Указанные действия центральных банков России и Китая направлены также на уменьшение доли американской валюты в структуре международных резервов на случай ее потенциального провала в качестве резервной.

Поскольку НБК производит закупку золота в больших объемах, способных резко обрушить цену металла, то он действует посредством многочисленных национальных и международных каналов. Данная стратегия оказалась успешной, следовательно, регулятор будет применять ее и далее для улучшения структуры, ликвидности и стоимости своих международных резервов [5].

Увеличение монетарного золота в резервах НБК также укрепляет доверие к китайскому юаню, который с 1 октября 2015 г. был включен Международным валютным фондом в корзину мировых резервных валют, способствуя его более широкому распространению в международных сделках.

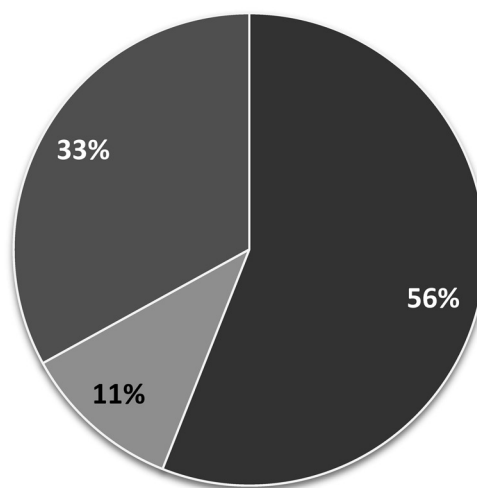
Политики увеличения своих золотых запасов в 2016 г. придерживались и другие центральные банки. Среди них следует выделить Центральный банк Катара, осуществившего покупку 6,8 т драгоценного металла с января по октябрь, а также Национальный Банк Беларуси, нарастившего объем золотых резервов за 2016 г. с 42,9 т до 46,2 т. [4].

Золото продолжает занимать значительную и даже постепенно увеличивающуюся долю в международных резервах центральных банков, в целом составляя в настоящее время более 13% [9].

Центральные банки Венесуэлы (в государстве наблюдается серьезный экономический кризис), Азербайджана, Аргентины и Иордании заявили в 2016 г. о снижении доли золота в международных резервах.

Замедление темпов наращивания официальных золотых запасов наряду с ростом их продаж объясняется тем, что управление международными резервами в последнее время становится непростой задачей. В данном контексте заслуживает внимания пример Китая, международные резервы которого в течение 2016 г. снизились более чем на 300 млрд долл. США или на 10%. Отметим, что нынешний объем является минимальным для КНР за последние 5 лет. Тенденция сокращения международных резервов проявилась в ноябре 2015 г. на фоне озабоченности ослаблением юаня и оттоком капитала из страны. Однако рост резервов возобновился в марте 2016 г. по мере появления признаков стабилизации экономического роста в Китае. Затем динамика показателя была неровной, но в целом не в пользу золотовалютных запасов [3].

Согласно данным опроса, проведенного Международным советом по золоту (World Gold Council) в 2016 г., большинство глав центральных банков (56%) настроены на увеличение доли золота в структуре международных резервов в ближайшие три года, 33% предпочитают оставить ее без изменений и 11% планируют ее снижение (рис. 2).



■ увеличение ■ снижение ■ без изменений

Рис. 2. Предпочтения центральных банков относительно изменения объема золотых запасов в структуре международных резервов [9]

Аккумуляция золотых запасов центральными банками началась с 2008 г., т. е. после мирового финансового кризиса. В предшествующий период (с 90-х гг. XX в.) официальный сектор многих стран проводил постепенную продажу монетарного золота.

Анализируя статистические данные десяти стран-лидеров по объему золотых резервов с 2010 г., можно заметить, что большинство из них пока его не изменили: США (8 133,5 т), Германия (3 377,9 т), Италия (2 451,8 т), Франция (2 435,8 т), Швейцария (1 040 т), Япония (765,2 т), Нидерланды (612,5 т) и Индия (557,7 т) [1, 11].

Несмотря на то, что объем золотых запасов представленных стран за последнее десятилетие не менялся, начиная с мирового финансового кризиса 2008 г., официальные золотые запасы некоторых европейских стран, хранящиеся в США, были возвращены на родину. Данная тенденция особенно прослеживается в период 2007–2009 гг. и с 2013 г. по настоящее время. Например, в 2015 г. Центральный банк Нидерландов репатриировал из США 120 т драгоценного металла с целью хранения 31% золотых резервов в своей стране (ранее эта доля составляла 11%).

Диверсификация немецких золотых резервов по странам в 2015 г. выглядела следующим об-

разом: 31% – в Германии, 45% – в Федеральной резервной системе в Нью-Йорке, 13% – в Лондоне и 11% – в Париже. В 2015 г. в Германию из США было возвращено 111 т и еще 105 т из Франции. Процедура возврата золота была начата по инициативе Центрального банка ФРГ в 2013 г. и к концу 2016 г. из хранилища Федеральной резервного банка Нью-Йорка было репатрировано 300 т драгоценного металла. В результате этого в настоящее время 47,9% золотых запасов Германии находятся на родине; 36,6% – в США; 12,8% – в Великобритании; 2,7 – во Франции [7].

На основании вышеизложенного следует, что центральные банки ведут различную политику по управлению своими золотыми запасами: некоторые регуляторы намеренно не меняют объем своего золотого запаса на протяжении ряда лет (США, Италия, Франция, Швейцария), другие, не влияя на объем, концентрируют большую его долю в своей стране (Германия, Нидерланды), третьи снижают золотые резервы (Венесуэлы, Азербайджана, Аргентины и Иордании), четвертые, наоборот, увеличивают (Россия, КНР, Катар, Беларусь). Каждая из приведенных стратегий отвечает нуждам государства, которое ее использует. Золотые резервы служат укреплению доверия к национальной валюте, способствуют диверсификации международных резервов, уменьшают степень зависимости от американской валюты, используются для проведения интервенций и покрытия внешнего или внутреннего долгов, снижают последствия экономического кризиса. В целом можно заключить, что монетарное золото в большинстве случаев является неотъемлемой частью международных резервов государства. Драгоценный металл выполняет роль своеобразной страховки в периоды экономической неустойчивости. Вместе с тем ценовые колебания золота, помимо доходов, могут приносить и значительные расходы для государства, поэтому перед любым центральным банком стоит серьезная задача правильного управления данным активом.

Литература

- 10 стран – самый большой золотой запас в мире. URL: http://goldomania.ru/menu_002_010.html.
- В 2016 году Россия купила 200 т золота. Янв. 23, 2017. URL: <https://goldenfront.ru/articles/view/v-2016-godu-rossiya-kupila-200-t-zolota/>.
- Валютные резервы Китая сократились в августе на \$16 млрд. Сент. 7, 2016. URL: <http://www.rosbalt.ru/business/2016/09/07/1548033.html>.
- Золотой запас Белоруссии. URL: http://gold-silver.com.ua/gold/gold_reserves_belarus.html.
- Терентьева О. И. Роль Народного Банка Китая на мировом рынке золота // *News of science: Proceedings of materials the international scientific conference. Czech Republic, Karlovy Vary – Russia, Moscow, 30–31 August 2015/* Editors prof. N. P. Nesgovorova, M. R. Jakimov, V. A. Gur'eva, O. L. Rybakovskij. Karlovy Vary: Skleněný Můstek – Kirov: MCNIP, 2015. С. 247.
- Ханин М. Китай и Россия продолжают наращивать золотые запасы / Информационное агентство ИА «Regnum». Окт. 21, 2016. URL: <https://regnum.ru/news/economy/2195833.html>.
- Экономист: да, США возвращают Германии золото. Однако есть один нюанс / Информационное агентство РИА Новости. Февр. 10, 2017. URL: https://ria.ru/radio_brief/20170210/1487659999.html.
- Gold Demand Trends Full Year 2016. URL: <http://www.gold.org/supply-and-demand/gold-demand-trends/back-issues/gold-demand-trends-full-year-2016>.
- Gold Demand Trends Q3 2016. Nov. 8, 2016. URL: <http://www.gold.org/supply-and-demand/gold-demand-trends/back-issues/gold-demand-trends-q3-2016/central-banks>.
- Terentyeva O. Gold reserves management of central banks // *Proceedings of the XVII International Academic Congress "History, Problems and Prospects of Development of Modern Civilization" (Japan, Tokyo, 25–27 January 2016). Volume II.* «Tokyo University Press», 2016. С. 246.
- Whitefoot J. Top Countries with Largest Gold Reserves. December 8, 2015. URL: <http://www.profitconfidential.com/gold/top-10-countries-highest-gold-reserves/>.

References

- 10 countries with biggest gold reserves in the world. URL: http://goldomania.ru/menu_002_010.html.
- In 2016 Russia bought 200 tons of gold. Jan. 23, 2017. URL: <https://goldenfront.ru/articles/view/v-2016-godu-rossiya-kupila-200-t-zolota/>.
- China's foreign exchange reserves decreased in August by \$16 billion in Sept. 7, 2016. URL: <http://www.rosbalt.ru/business/2016/09/07/1548033.html>.
- The gold reserves of Belarus. URL: http://gold-silver.com.ua/gold/gold_reserves_belarus.html.
- Terentyeva O. I. (2015) The role of the people's Bank of China on the global gold market *News of science: Proceedings of materials the international scientific conference. Czech Republic, Karlovy Vary – Russia, Moscow, 30–31 August 2015/* Editors prof. N. P. Nesgovorova, M. R. Jakimov, V. A. Guryeva, O. L. Rybakovskij. Karlovy Vary: Skleněný Můstek – Kirov, p. 247.
- Khanin M. (2016) China and Russia continue to increase gold reserves. *Information Agency REGNUM*. Oct. 21, 2016. URL: <https://regnum.ru/news/economy/2195833.html>.

7. Economist: Yes, the US return the German gold. However, there is one caveat / news Agency RIA Novosti. Feb. 10, 2017. URL: https://ria.ru/radio_brief/20170210/1487659999.html.
8. Gold Demand Trends Full Year 2016. URL: <http://www.gold.org/supply-and-demand/gold-demand-trends/back-issues/gold-demand-trends-full-year-2016>.
9. Gold Demand Trends Q3 2016. Nov. 8, 2016. URL: <http://www.gold.org/supply-and-demand/gold-demand-trends/back-issues/gold-demand-trends-q3-2016/central-banks>.
10. Terentyeva O. (2016) Gold reserves management of central banks. *Proceedings of the XVII International Academic Congress "History, Problems and Prospects of Development of Modern Civilization"* (Japan, Tokyo, 25–27 January 2016). Volume II. «Tokyo University Press», p. 246.
11. Whitefoot J. (2015) Top Countries with Largest Gold Reserves. December 8, 2015. URL: <http://www.profitconfidential.com/gold/top-10-countries-highest-gold-reserves/>.



предпринимательство и право

УДК 347.962

Н. Д. Бут,

доктор юридических наук, заведующая
отделом прокурорского надзора
и укрепления законности в сфере
экономики НИИ Академии
Генеральной прокуратуры
Российской Федерации,
Москва, Россия

Прокурорский надзор за исполнением законов о защите прав предпринимателей

Аннотация

Цель работы. В статье раскрыты вопросы организации надзора за соблюдением прав предпринимателей в современных условиях, специфика прокурорского надзора за исполнением законов в основных сферах взаимодействия предпринимателей с органами государственной власти и местного самоуправления.

Материалы и методы. Особое внимание уделено защите прокурором прав субъектов предпринимательства при осуществлении государственного контроля, а также при предоставлении государственных и муниципальных услуг.

Результат. В статье описаны основные направления прокурорского надзора за исполнением законов о защите прав предпринимателей и результаты деятельности по каждому направлению.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования условий в стране для ведения предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: прокурорский надзор, защита прав предпринимателей, исполнение законов, направления прокурорского надзора.

B Business and right

N. D. Booth,

Doctor of Juridical Sciences, Head of the
Department of prosecutorial supervision
and strengthening the rule of law in the
sphere of economy, Research Institute of
the Academy of the General Prosecutor
of the Russian Federation
Moscow, Russia

Prosecutor's Supervision over Execution of Laws on Protection of Entrepreneurs' Rights

Abstract

Purpose of the work. In the article questions of the organization of supervision over observance of the rights of entrepreneurs under modern conditions, the specifics of public Prosecutor's supervision of execution of laws in the main spheres of interaction of entrepreneurs with public authorities and local self-government.

Materials and methods. Special attention is paid to the protection of the rights of the Prosecutor of subjects of entrepreneurship in the implementation of state control, and the provision of public and municipal services.

Results. The article describes the main directions of public Prosecutor's supervision of execution of laws on protection of the rights of entrepreneurs and results of operations for each direction.

Conclusion. The results of the study can be used to improve conditions in the country for doing business.

Keywords: prosecutorial supervision, the protection of the rights of entrepreneurs, the implementation of laws, direction of prosecutorial supervision.

Далеко не случайно проблематике защиты прав предпринимателей уделяется столь пристальное внимание как со стороны государства, так и со стороны гражданского общества, ведь именно успешная работа малых и средних предприятий и организаций, не говоря уже о крупных, является ключом к развитию экономики государства.

На необходимость создания благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности, снятия ограничений для бизнеса, избавления его от навязчивого контроля и надзора неоднократно обращалось внимание Президентом Российской Федерации В. В. Путиным в ряде Ежегодных посланий Федеральному Собранию.

Существенная роль в этой работе отведена прокуратуре, наделенной в отличие от других органов, обширными полномочиями вне уголовно-правовой сферы.

С учетом важности поставленных президентом России задач по улучшению условий ведения бизнеса и обеспечению его гарантированной защиты приказом Генерального прокурора в Генеральной прокуратуре создано специализированное управление по надзору за соблюдением прав предпринимателей, аналогичные подразделения сформированы в региональных прокуратурах.

Органами прокуратуры принимаются организационные и практические меры, направленные на снижение административного давления на предпринимателей, в том числе со стороны контрольных и надзорных органов, повышение стабильности и открытости в их деятельности. Созданы институты взаимодействия с предпринимательским сообществом (Межведомственная рабочая группа по защите прав предпринимателей, Общественные советы по защите малого и среднего бизнеса при прокуратурах субъектов Российской Федерации).

Вопросы усиления прокурорского надзора, укрепления сотрудничества и координации деятельности с другими правоохранительными органами и представителями бизнес-сообщества в сфере защиты прав предпринимателей рассмотрены в июне 2015 года на расширенном заседании коллегии Генеральной прокуратуры, а в октябре и ноябре на совещаниях под председательством Генерального прокурора в Екатеринбурге и Москве с участием Уполномоченного при Президенте России по защите прав предпринимателей и региональных бизнес-омбудсменов.

Кроме того, важным инструментом обеспечения прямой коммуникации органов прокуратуры и бизнес-сообщества стал созданный по решению Генерального прокурора специальный электронный ящик (businesspravo@genproc.gov.ru). Поступающие на него сообщения и результаты проверок по ним находятся на его личном контроле.

В целях снижения давления на бизнес основными направлениями прокурорского надзора за исполнением законов о защите прав предпринимателей выступают следующие.

Во-первых, ликвидация административных барьеров предпринимательской деятельности со стороны контрольно-надзорных органов.

В этом направлении многое сделано. Прежде всего, подготовлена нормативная база для эффективной защиты прав предпринимателей.

Введенный трехлетний мораторий на плановые проверки добросовестных субъектов малого бизнеса на треть уменьшил число предложенных контролерами к включению в план проведения плановых проверок на 2016 год мероприятий по контролю.

С целью учета проводимых контролерами проверок хозяйствующих субъектов, а также мониторинга их осуществления создана федеральная государственная информационная система «Единый реестр проверок», оператором которой стала Генеральная прокуратура. Наличие указанной базы данных стало важным шагом к повышению уровня защищенности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении контрольно-надзорных мероприятий.

Практическое введение с 1 июля 2015 года в действие Единого реестра проверок органов государственного контроля (надзора) и муниципального контроля позволило любому субъекту свободно знакомиться с основаниями, сроками и результатами проверок.

Открытый доступ к размещаемой в Реестре информации о предстоящих и проводимых проверках, их результатах уменьшил для предпринимателей риски незаконных визитов проверяющих и повысил ответственность органов контроля.

Содержащиеся в информационной системе данные о проведенных мероприятиях по контролю стали также инструментом прокурорского надзора: эта информация используется как источник сведений о нарушениях закона.

Генеральная прокуратура как оператор Единого реестра проверок принимает меры по совершенствованию аналитического инструментария Реестра для расширения его возможностей по оценке количественных и качественных результатов контрольно-надзорной деятельности.

В настоящее время Генеральной прокуратурой во взаимодействии с Минэкономразвития России проводится работа по совершенствованию данной информационной системы с целью обеспечения ее взаимодействия с другими государственными информационными системами и расширения аналитических функций.

Кроме того, Генеральная прокуратура принимает активное участие в разработке проекта

нового федерального закона о государственном и муниципальном контроле. Реализуемый в нем подход к определению интенсивности контрольных мероприятий в зависимости от степени риска причинения вреда позволит снизить нагрузку на бизнес, сделать контрольно-надзорную деятельность более эффективной и рационализировать расходование ресурсов на функционирование государственного аппарата.

Генеральная прокуратура участвовала в разработке предложений по внесению изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, касающихся дифференциации штрафов для малого бизнеса.

В частности, Министерству юстиции было предложено инициировать дополнение Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях нормой о возможности определения размера налагаемого административного штрафа в зависимости от величины оборота юридического лица и индивидуального предпринимателя с целью обеспечения соотношения тяжести совершенного правонарушения и размера взыскания.

В целях снижения давления на бизнес органами прокуратуры активно реализуются предоставленные Федеральным законом «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» полномочия по формированию Сводного плана проверок и согласованию внеплановых выездных проверок.

При этом из числа предложенных к включению в Сводный план проверок ежегодно почти половина отклоняются прокурорами.

Кроме того, на этапе формирования Сводного плана прокуроры добиваются совмещения контрольных мероприятий в отношении одних и тех же хозяйствующих субъектов. Из числа включенных в этот план около 40% контрольных мероприятий проводится контролерами совместно, что в значительной мере уменьшает административное давление на бизнес.

Почти половина заявлений контролеров о согласовании внеплановых проверок также отклоняется прокурорами, в большинстве случаев ввиду отсутствия оснований для вмешательства в хозяйственную деятельность.

Во-вторых, надзор за законностью нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, затрагивающих интересы предпринимателей.

Внимание прокуроров, в первую очередь, сосредоточено на выявлении и пресечении фактов включения в нормативные правовые акты

положений, затрудняющих ведение предпринимательской деятельности и возлагающих на хозяйствующих субъектов обременительные обязанности, не предусмотренные законом.

При этом конструктивное взаимодействие прокуроров и правотворческих органов на стадии разработки проектов во многих случаях позволяет не допускать принятия незаконных правовых актов, ущемляющих интересы предпринимателей.

В-третьих, надзор за соблюдением прав субъектов предпринимательской деятельности при предоставлении им различных публичных услуг, то есть в сфере реализации органами власти разрешительных, лицензионных, регистрационных и других полномочий. Это практически все сферы взаимодействия власти и бизнеса, не связанные с контролем и надзором, начиная от государственной регистрации предпринимателей и заканчивая их добровольной ликвидацией.

Прокуроры принципиально реагируют на факты истребования чиновниками у предпринимателей излишних документов, навязывания им ненужных согласований и платных услуг, нарушения сроков выполнения административных процедур, а проще говоря, борются с волокитой во властных структурах.

В последние годы в стране в деятельность органов государственной власти и местного самоуправления активно внедряются современные информационные технологии. Это делается для повышения эффективности работы чиновников, а также качества и доступности публичных услуг. Нельзя не отметить и тот факт, что отсутствие личного контакта заявителей с чиновниками минимизирует риски коррупционных проявлений. Поэтому прокуроры внимательно следят за тем, как исполняются требования федерального законодательства о переходе на предоставление государственных и муниципальных услуг в электронный вид.

Необходимо отметить, что в России прокурор наделен полномочиями по возбуждению административных дел в отношении должностных лиц, нарушивших права хозяйствующих субъектов при предоставлении им публичных услуг. Причем за повторное совершение таких правонарушений законом установлена административная ответственность в виде дисквалификации.

В-четвертых, важное направление нашей работы – это надзор за исполнением Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Он регламентирует формы государственной поддержки бизнеса, в том числе из бюджетов разных уровней, и имеет большое значение для создания нормальных условий ведения предпринимательской деятельности.

Во многих регионах предусмотренные законом программы развития малого и среднего предпринимательства принимались и реализовывались только благодаря вмешательству прокуроров.

Принятие мер прокурорского реагирования требовалось по фактам отсутствия в решениях о бюджете средств на реализацию программных мероприятий по поддержке бизнеса.

Наиболее грубые нарушения прав хозяйствующих субъектов в этой сфере связаны с незаконными отказами чиновников в предоставлении поддержки, гарантированной законом.

В некоторых регионах прокуроры пресекали хищения бюджетных средств, выделенных на развитие бизнеса, а также их нецелевое использование. Виновные в этом чиновники по инициативе прокуроров привлекаются к уголовной или административной ответственности.

Кроме того, в зоне пристального внимания органов прокуратуры находятся вопросы обеспечения законности при формировании и функционировании инфраструктуры поддержки предпринимательства – это бизнес-инкубаторы, технопарки, гарантийные фонды, фонды поручительств, маркетинговые и учебно-деловые центры, агентства по поддержке экспорта товаров, лизинговые компании, микрофинансовые организации и другие.

В-пятых, серьезную общественную опасность имеют рейдерские захваты, поэтому органы прокуратуры и самостоятельно, и за счет координации усилий других правоохранительных структур принимают меры для недопущения этих фактов и привлечения к ответственности виновных в таких преступлениях лиц.

В последнее время рейдерами практически не используются схемы выраженного силового захвата имущественных активов, самыми распространенными способами являются фальсификация решений общего собрания акционеров (участников) или советов директоров хозяйственного общества об изменении состава участников и руководителей, приобретение и увеличение доли в уставном капитале общества путем подделки документов, совершение незаконных сделок с имуществом, преднамеренное банкротство.

Наиболее эффективной мерой противодействия рейдерству является привлечение к уголовной ответственности виновных лиц за совершение такого рода преступлений.

В последние годы прокуроры сосредоточили усилия в нескольких сферах правового регулирования отношений с участием бизнеса, которые в наибольшей степени поражены административными барьерами и традиционно относились к направлению надзора за исполнением законов в сфере экономики.

Так, в прошлом году нами с привлечением прокуроров всех без исключения субъектов Рос-

сийской Федерации проведена проверка исполнения законодательства, обеспечивающего защиту прав предпринимателей при предоставлении государственных и муниципальных услуг и осуществлении контроля (надзора) в сфере земельных отношений.

Установлены различные злоупотребления чиновников при распоряжении земельными ресурсами, нередко сопряженные с коррупционными проявлениями – от включения в нормативные правовые акты и договоры аренды земельных участков незаконных положений до неправомерных отказов в их предоставлении, в том числе по надуманным основаниям.

Полноценному ведению бизнеса препятствуют нарушения законодательства, допускаемые органами земельного контроля (надзора). Прокурорами пресечено проведение незаконных проверок, в том числе без согласования с органами прокуратуры и в отсутствие законных оснований.

По результатам проверочных мероприятий незаконные правовые акты в сфере земельных правоотношений приведены в соответствие с федеральным законодательством, нарушенные права хозяйствующих субъектов восстановлены, им предоставлены испрашиваемые земельные участки, виновные должностные лица привлечены к административной и дисциплинарной ответственности, в ряде случаев поставлен вопрос об иницировании уголовного преследования недобросовестных чиновников.

В 2016 г. Генеральной прокуратурой Российской Федерации проведена проверка соблюдения прав инвесторов. В ходе нее пресечены нарушения, связанные с недостатками нормативно-правового регулирования, предоставлением мер поддержки инвестиционным проектам, прохождением разрешительных процедур.

По материалам прокурорских проверок следственными органами возбуждены уголовные дела в связи с неправомерными действиями в отношении бюджетных денежных средств, выделенных на создание инфраструктуры инвестиционной деятельности.

По поручению президента страны органами прокуратуры проводится работа по обеспечению исполнения законодательства в части, касающейся своевременной оплаты заказчиками обязательств по государственным и муниципальным контрактам.

Повсеместно установлены нарушения прав предпринимателей вследствие неисполнения государственными и муниципальными заказчиками обязательств по оплате товаров (работ, услуг) как по причине дефицита местных бюджетов, так и вследствие противоправных действий должностных лиц заказчиков (хищений бюджетных средств, попыток сокрытия сумм задолженности,

заключения заказчиками контрактов в отсутствие доведенных лимитов бюджетных обязательств, включения в них незаконных условий).

Принятые прокурорами за год кропотливой работы меры реагирования позволили значительно снизить размер задолженности перед хозяйствующими субъектами, предотвратить негативные последствия социально-экономического характера для бизнеса, такие как невыплата заработной платы, рост недоимки по налогам и сборам, срывы обязательств перед другими контрагентами и даже банкротство, а также привлечь нерадивых должностных лиц к административной, дисциплинарной, а в ряде случаев и уголовной ответственности.

Кроме того, в целях недопущения образования задолженности по государственным и муниципальным контрактам по инициативе Генеральной прокуратуры Российской Федерации Министерством экономического развития России разработан проект федерального закона «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях», предусматривающий ответственность заказчиков за нарушение порядка и сроков оплаты контрактных обязательств.

Помимо перечисленных направлений деятельности благодаря прокурорскому вмешательству ликвидируются административные барьеры ведению предпринимательской деятельности в сфере торговли, при получении разрешений на строительство и подключении объектов к коммунальным сетям, в том числе пресечены факты поборов предпринимателей, навязывания им из-

лишних условий и установления иных неправомерных ограничений.

Принимая во внимание то, что значительная часть нарушений прав субъектов предпринимательской деятельности имеет скрытый характер, поскольку представители бизнеса нередко опасаются открыто заявлять в правоохранительные органы о злоупотреблениях чиновников, органы прокуратуры инициативно добывают информацию о таких фактах. Выявлению латентных нарушений способствует использование функционала названного выше электронного ящика businesspravo@genproc.gov.ru.

В последнее время прокуроры активно изучают материалы судебной практики по спорам предпринимателей с органами власти. По установленным судами нарушениям прав хозяйствующих субъектов проводятся проверки. Органы прокуратуры принципиально добиваются не только фактического восстановления нарушенных прав хозяйствующих субъектов, но и привлечения к установленной законом ответственности чиновников, препятствующих ведению бизнеса.

И надо отметить, что предпринимательское сообщество положительно оценивает усилия органов прокуратуры по защите прав предпринимателей.

Полагаем, что принимаемые российской прокуратурой меры, направленные на снижение избыточного административного давления на бизнес, способствуют повышению уровня защищенности предпринимателей от злоупотреблений недобросовестных чиновников, качественно улучшению условий ведения бизнеса и росту инвестиционной привлекательности России.

УДК 346.2

И. В. Судец,

соруководитель проекта «Комфортная правовая среда», помощник депутата Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, Москва, Россия; e-mail: komfortpravo@mail.ru

Развитие законодательного обеспечения деятельности социальных предпринимателей как критерий роста отрасли

Аннотация

Цель работы. В статье описана проблематика законодательного регулирования социального предпринимательства в Российской Федерации, а также история внесения законодательных инициатив с целью совершенствования регулирования данной сферы.

Материалы и методы. Автором приведены обоснования необходимости внесения определения социального предпринимательства в Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Результат. Развитие социального предпринимательства стратегически важно для России, а для такого развития необходимо законодательно закрепить определение и определить меры поддержки социальных предпринимателей в России.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования законодательного обеспечения деятельности социальных предпринимателей.

Ключевые слова: законодательное обеспечение, социальное предпринимательство, малое и среднее предпринимательство, законодательно-нормативное обеспечение социального предпринимательства, государственные программы поддержки социального предпринимательства.

I. V. Sudets,

co-Director of the project «Comfortable legal environment», Assistant to the Deputy of the State Duma, of the Federal Assembly of the Russian Federation, Moscow, Russia; e-mail: komfortpravo@mail.ru

The Development of Legislative Support of Social Activities Entrepreneurs as a Criterion for the Growth of the Industry

Abstract

Purpose of the work. The article describes issues of legislative regulation of social entrepreneurship in Russia and the history of the introduction of legislative initiatives to improve regulation of this sector.

Materials and methods. The author provides justification of the need for any definition of social entrepreneurship in the Federal law from 24.07.2007 №209-FZ (as amended on 03.07.2016) «About development of small and medium entrepreneurship in the Russian Federation».

Results. The development of the social enterprise is strategically important for Russia, and for this development it is necessary to legislate a definition and to define measures to support social entrepreneurs in Russia.

Conclusion. The results of the study can be used to improve legislative support of activities of social entrepreneurs.

Keywords: legislative support, social entrepreneurship, small and medium enterprises, the legislative and normative ensuring of social entrepreneurship, state program of support of social entrepreneurship.

Социальное предпринимательство является отдельной категорией юридических лиц, которые выполняют социально значимые для государства задачи и нуждаются в поддержке со стороны государства, в особенности на первом этапе развития. При этом термин «социальное предприниматель-

ство» не закреплен на законодательном уровне, что создает препятствия для развития социального предпринимательства.

Действующий Гражданский кодекс Российской Федерации выделяет два основных вида юридических лиц – коммерческие и некоммер-

ческие. Статья 50 кодекса определяет основным критерием «основную цель деятельности юридического лица»: для коммерческих юридических лиц такой целью является извлечение прибыли, а для некоммерческих юридических лиц – фактически любая другая цель.

Данное разделение уходит корнями в историю становления юридических лиц, однако оно не учитывает ряд приграничных случаев. Одним из таких случаев является «социальное предпринимательство» – деятельность, которая предполагает решение социально значимых задач и получение коммерческой выгоды одновременно [2].

Человек или группа единомышленников, которые хотят стать инициаторами социального предпринимательства, стоят перед выбором: зарегистрировать юридическое лицо как коммерческое и обозначить, что их главной задачей является зарабатывание денег, или же зарегистрировать некоммерческую организацию, с помощью которой они не смогут извлекать прибыль (их временные затраты будут компенсироваться лишь в качестве заработной платы). Такой выбор в настоящий момент не позволяет развиваться предпринимателям, которые хотят совместить личную и общественную выгоду.

Можно сказать, что социальные предприниматели – это бизнес, который берет на себя функции государства в решении определенных социальных задач, таких как создание частных детских садов, музеев, реабилитационных центров, компаний, направленных на трудоустройство ряда социально незащищенных лиц. Естественно, что государство должно предоставлять таким юридическим лицам преимущества перед лицом обычного бизнеса, который не решает социальных задач, кроме уплаты налогов и трудоустройства людей [4].

В особенности такая поддержка требуется социальным предпринимателям на первых стадиях развития своего бизнеса, который впоследствии сможет выйти на самоокупаемость, принести прибыль предпринимателю и параллельно продолжать решать социально значимую задачу для государства, снижая уровень социальной напряженности и повышая степень удовлетворенности граждан государственной властью [7].

Важно понимать, что многие социальные предприниматели не ассоциируют себя с термином «социальное предпринимательство» и не знают о наличии мер поддержки со стороны государства в отношении социальных предпринимателей. По словам заместителя председателя комитета Государственной Думы по государственному строительству и законодательству Рафаэля Мирхатимовича Марданшина, «многие социальные предприниматели не понимают, что они являются таковыми. Более того, такой вид деятельности вызывает вопросы у обычных пред-

принимателей, которые иногда мыслят категориями «купи-продай». К примеру, когда мы в 90-е годы открыли художественную студию, многие удивлялись и не понимали, зачем нам это нужно. Однако через некоторое время студия вышла на самоокупаемость. Это сейчас я понимаю, что это было социальное предпринимательство. Многие же не понимают этого до сих пор» [3].

В настоящий момент в соответствии с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 №209-ФЗ (далее – 209-ФЗ) осуществляется поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства. Статья 3 209-ФЗ гласит: «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства (далее также – поддержка) – деятельность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляемая в целях развития малого и среднего предпринимательства в соответствии с государственными программами (подпрограммами) Российской Федерации, государственными программами (подпрограммами) субъектов Российской Федерации и муниципальными программами (подпрограммами), содержащими мероприятия, направленные на развитие малого и среднего предпринимательства (далее – государственные программы (подпрограммы) Российской Федерации, государственные программы (подпрограммы) субъектов Российской Федерации, муниципальные программы (подпрограммы), а также деятельность акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства», осуществляемая в соответствии с настоящим Федеральным законом, в качестве института развития в сфере малого и среднего предпринимательства (далее также – корпорация развития малого и среднего предпринимательства), его дочерних обществ» [9].

При этом в 209-ФЗ существуют отдельно выделенные категории малого и среднего предпринимательства, которым оказывается целевая поддержка в разных формах, указанных в законе, в соответствии с ежегодным приказом Министерства экономического развития Российской Федерации. К таким видам деятельности относится сфера образования, ремесленничества, инновации и промышленного производства, внешнеэкономическая деятельности и деятельность по развитию сельского хозяйства. Понятие социального предпринимательства отсутствует как в 209-ФЗ, так и в иных законах. Таким образом, отсутствует:

1) системность развития социального предпринимательства, поскольку у лиц, получающих

либо потенциально подходящих под критерии мер поддержки нет уверенности в продолжении такой поддержки на следующий год. Конечно, можно сказать, что закон можно изменить так же, как и подзаконный акт, однако процедура такого изменения зависит от законодательного органа и проходит большее количество согласований в ходе принятия. Так что закрепление на законодательном уровне термина «социальное предпринимательство» позволит придать социальным предпринимателям уверенность в том, что политика государства по поддержке социального предпринимательства «всерьез и надолго»;

2) меры по популяризации социального предпринимательства, которыми могло бы стать упоминание социального предпринимательства в 209-ФЗ. Сейчас в ходе опросов, проводимых на улицах, большинство простых граждан не могут ответить на вопрос, что такое «социальное предпринимательство». Большинство ответов связано с «гаданием», исходя из составляющих термин слов, и сводится скорее к определению социально ответственного бизнеса (к примеру, крупный бизнес, спонсирующий детский дом), чем к значению термина «социальное предпринимательство». Для представителей предпринимательского сообщества, которые изучают меры поддержки по 209-ФЗ, не очевидно наличие поддержки социальных предпринимателей, поскольку они не углубляются в многочисленные подзаконные акты. Представители СМИ также видят меры поддержки в законе и не упоминают про социальное предпринимательство при написании тематических статей;

3) реальная поддержка на региональном уровне в некоторых регионах. Конечно, регионы, которые направлены на развитие социального предпринимательства самостоятельно, изучают и используют все возможности для оказания поддержки социальным предпринимателям. Однако именно изменения в законодательство является неким сигналом для региональной исполнительной власти, который они воспринимают и начинают активно содействовать социальным предпринимателям. Полагаю, что при проведении опроса глав субъектов Российской Федерации, не все в настоящий момент смогут сказать, кто это. При этом для оказания мер поддержки необходимо волевое политическое решение главы субъекта Федерации либо главы профильного министерства/ведомства.

Исходя из приведенных выше трех основных причин, представляется необходимым внесение поправок в 209-ФЗ, в рамках которых определение и перечень видов мер поддержки были бы включены в отдельную статью 209-ФЗ.

В результате обсуждения данной проблематики на различных площадках, в том числе в рамках рабочей группы «Социальное предпринимательство» партийного проекта «Комфортная правовая

среда» партии «Единая Россия» 16.10.2014 депутаты Государственной Думы Р. М. Марданшин, М. Б. Терентьев, И. Н. Игошин, член Совета Федерации А. А. Борисов внесли в Государственную Думу законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в части формирования правовых основ государственной поддержки социального предпринимательства)», зарегистрированный под номером 624513-6 [1]. Данным законопроектом описывался перечень видов деятельности, которые можно считать социальным предпринимательством, при этом в качестве критерия был взят не формальный код ОКВЭД, который записан за юридическим лицом. Предполагалось, что социальным предпринимательством является «социально ориентированная деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства, направленная на достижение общественно полезных целей, решение социальных проблем, в том числе оказание поддержки лицам, находящимся в трудной жизненной ситуации, и при осуществлении которой выполняется хотя бы одно из следующих условий» [8]:

1) обеспечивается занятость ряду лиц, которым необходима поддержка со стороны государства, включая беременных, выпускников детских домов, лиц, находящихся в трудной жизненной ситуации и т. д. При этом доля таких работников должна была составлять более 50%, а фонд их оплаты – более 25% от общего фонда оплаты;

2) основной вид деятельности (более 70 процентов выручки должно было поступать от него) должен был соответствовать представленному в тексте определения перечню. В перечень включались и профориентация, и социальное обслуживание населения, и производство медтехники, и культурная деятельность, и образовательная деятельность, и деятельность по реабилитации и ресоциализации нарко- и алкозависимых.

Законопроектом предполагались следующие меры поддержки: финансовая (субсидии), имущественная (оборудование и помещение), консультационная (тренинги), информационная (популяризация социального предпринимательства), переквалификация.

Кроме того, предлагалось придать официальный статус ЦИССам – Центрам инноваций социальной сферы, который уже в тот момент активно развивали социальное предпринимательство на региональном уровне в некоторых регионах.

Однако на законопроект поступила отрицательная позиция Правительства Российской Федерации, в связи с чем его принятие было затруднено и комитет Госдумы по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству так и не вынес законопроект на 1 чтение. При этом отзыв прави-

тельства был в некотором смысле противоречивым, поскольку в нем присутствовал формальный подход к определению социального предпринимательства: «Предлагаемое законопроектом определение понятия «социальное предпринимательство» не соотносится с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом «О некоммерческих организациях» и не соответствует предусмотренному в указанном Кодексе разделению юридических лиц на коммерческие и некоммерческие организации» [5]. Такой подход говорил о неготовности всех органов исполнительной власти согласиться с фактом наличия социального предпринимательства как отдельной группы коммерческих юридических лиц, находящихся на стыке с некоммерческими.

Факт внесения законопроекта и его подробного обсуждения на множестве площадок с участием депутатов Госдумы, членов Совета Федерации, министров и вице-премьеров, а также иных представителей исполнительной власти и общественности стал причиной резкого повышения узнаваемости термина «социальное предпринимательство» в обществе и среди представителей государственной власти. С одной стороны, это привело к расширению реальных мер поддержки на региональном уровне. С другой – стало причиной последующего расширения сторонников внесения изменения в 209-ФЗ в части добавления туда термина «социальное предпринимательство».

В соответствии с представленными иными замечаниями предпринималась вторая попытка внести определение «социальное предпринимательство» в 209-ФЗ: 20 июля 2015 г. был внесен еще один законопроект 843126-6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в части формирования основ государственной поддержки социального предпринимательства)» депутатом Государственной Думы Р. М. Марданшиным и членами Совета Федерации Л. Н. Боковой, Г. Н. Кареловой. Представленным законопроектом было предложено указать в законе на наличие социального предпринимательства и предоставить правительству право дать подробное описание видов деятельности, которые подпадают под данное определение. Однако этот законопроект также не прошел в Государственной Думе и был отклонен, однако сыграл важную роль в продвижении идеи закрепления в законе термина «социальное предпринимательство».

В результате широкого общественного обсуждения данной проблематики, теме социального предпринимательства была посвящена целая статья в Стратегии развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года. В числе прочего там указывалось, что «отдельную категорию предприятий, действующих в социальной сфере,

составляют предприятия, специализирующиеся на производстве продукции и предоставлении услуг в интересах социально уязвимых и малоимущих групп граждан либо создающие рабочие места для таких групп граждан, – субъекты социального предпринимательства» [6]. Кроме того, в Стратегии развития МСП говорилось о том, что «в целях повышения адресности при оказании поддержки также предстоит уточнить сферы, в которых может осуществляться деятельность, отнесенная к социальному предпринимательству, установить критерии отнесения хозяйствующих субъектов к субъектам социального предпринимательства». Таким образом, речь идет о возможном внесении в законодательство термина и критериев видов деятельности, которые относятся к социальному предпринимательству.

В настоящий момент Министерством экономического развития Российской Федерации разработан и внесен в правительство для обсуждения на межведомственном уровне законопроект, который имеет в целом схожий подход с законопроектом, внесенным в 2014 году группой депутатов: «... Предыдущей версии (законопроекта Министерства экономического развития – прим. автора) к социальным предпринимателям предлагалось относить предприятия, 30% работников которых являются инвалидами, одиночками (с малолетними детьми до 14 лет) и многодетными родителями, пенсионерами, выпускниками детских домов в возрасте до 21 года, лицами, освобожденными из мест лишения свободы. В новой версии – уже 50%. При этом их доля в фонде оплаты труда осталась на прежнем уровне – не менее 25%. ... Социальным может считаться предприятие, которое своей деятельностью помогает людям, оказавшимся в сложной жизненной ситуации, в таких сферах, как здравоохранение, физкультура и массовый спорт, дошкольное образование, детские кружки, социальный туризм, культурно-просветительская деятельность – и доля доходов которого от этой деятельности составляет не менее 70%. ... Законопроект также предусматривает, что сведения о субъектах социального предпринимательства будут вноситься в единый реестр субъектов МСП, ведение которого осуществляется Федеральной налоговой службой с 1 августа 2016 года» [10].

Представленный законопроект должен быть поддержан правительством и в случае внесения в Государственную Думу – одобрен в первом чтении. Считаю целесообразным рассматривать возможности доработки законопроекта ко второму чтению путем внесения в него поправок. В числе прочего необходимо обсудить на экспертном уровне возможность расширения сферы действия термина «социальное предпринимательство» на некоторые некоммерческие юридические лица, оказывающие социальные услуги. Дело в том,

что сейчас многие люди, которые самоидентифицируются в качестве социальных предпринимателей, зарегистрированы в качестве НКО по причине простоты получения лицензий на различные виды деятельности и по ряду других причин. Понимая, что они не могут получать поддержку по направлению министерства экономического развития в качестве тех же субсидий, что получают субъекты МСП, все же хочу обратить внимание читателя на то, что ЦИССы организуют множество других форм поддержки, которые могут быть направлены как на субъектов МСП, так и на НКО. Таким образом, необходимо рассмотреть возможность поправок в Федеральный закон «О некоммерческих организациях» в рамках принятия поправок ко второму чтению.

Развитие социального предпринимательства стратегически важно для России, а для такого развития необходимо законодательно закрепить определение и определить меры поддержки социальных предпринимателей в России.

Литература

1. Государство обязано помочь социальным предпринимателям. URL: <http://er.ru/news/123672/>.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 28.03.2017).
3. Марданшин Р. М. Марданшин рассказал в УФЕ о социальном предпринимательстве. 2015. URL: <http://www.komfortpravo.ru/articles/288>.
4. Зверева Н. И., Сурова Н. Ю. Социальное проектирование как инструмент разработки инфраструктурной поддержки развития социального предпринимательства в регионах России: образовательный и акселерационный аспект Москва // Образование. Наука. Научные кадры. 2016. № 2. С. 204, 105–110.
5. Официальный отзыв Правительства Российской Федерации от 17.02.2015 № 875п-П12 на проект федерального закона 624513-6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в части формирования правовых основ государственной поддержки социального предпринимательства)».
6. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. № 1083-р об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года.
7. Сурова Н. Ю. Социальное проектирование развития негосударственного сектора в социальной сфере в контексте управления интеграционными процессами в образовании // Вестник Академии. 2016. № 3 (49). С. 77–83, 110.
8. Текст законопроекта 624513-6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в части формирования правовых основ государственной поддержки социального предпринимательства)».
9. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016), ст. 3.
10. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3268573>. 11.04.2017.

References

1. The state is obliged to help social entrepreneurs. URL: <http://er.ru/news/123672/>.
2. The civil code of the Russian Federation (part one) from 30.11.1994 №51-FZ (as amended on 28.03.2017).
3. Zvereva N. I., Surova N. Yu. (2016) Social design as a tool to develop infrastructure support for the development of social entrepreneurship in the regions of Russia: the educational aspect of acceleration and Moscow. *Education. Science. Scientific personnel*, no. 2, pp. 204, 105–110.
4. Mardanshin R. (2015) Mardanshin said in UFA on social entrepreneurship. URL: <http://www.komfortpravo.ru/articles/288>.
5. The official opinion of the Russian Government dated 17.02.2015 No. 875p-R12 on the draft Federal law 624513-6 «On amendments to the Federal law «About development of small and medium enterprises in the Russian Federation» (in terms of the formation of the legal foundations of state support for social entrepreneurship)».
6. The decree of the Russian Federation Government dated 2 June 2016 No1083-R on approval of the Strategy of development of small and medium enterprises in the Russian Federation for the period up to 2030.
7. Surova N. Yu. (2016) Social engineering to the development of private sector in the social sphere in the context of management of integration processes in education. *Bulletin of the Academy*, no. 3 (49), pp. 77–83, 110.
8. The text of the bill 624513-6 «On amendments to the Federal law «About development of small and medium enterprises in the Russian Federation» (in terms of the formation of the legal foundations of state support for social entrepreneurship)».
9. From the Federal law from 24.07.2007 №209-FZ (as amended on 03.07.2016) «About development of small and medium entrepreneurship in the Russian Federation» (as amended. and EXT., joined. in force on 01.08.2016), article 3.
10. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3268573>. 11.04.2017.

Информация об авторах

- **Алавердов Ашот Робертович** — доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой управления человеческими ресурсами Московского финансово-промышленного университета «Синергия». *Научные интересы:* проблемы управления лояльностью персонала современной организации.
- **Асяева Эльмира Ахметшаевна** — кандидат экономических наук, доцент кафедры «Управление рисками, страхование и ценные бумаги» Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. *Научные интересы:* перспективы развития альтернативных финансов в отечественной экономике.
- **Бут Надежда Дмитриевна** — доктор юридических наук, заведующая отделом прокурорского надзора и укрепления законности в сфере экономики НИИ Академии Генеральной прокуратуры Российской Федерации. *Научные интересы:* изучение практики прокурорского надзора за исполнением законов о защите прав предпринимателей.
- **Васильев Артем Игоревич** — проректор по учебно-методической работе Университета «Синергия», кандидат экономических наук, доцент. *Научные интересы:* международные финансы; проблематика развития стран БРИКС.
- **Гавель Ольга Юрьевна** — доктор философии, доцент Департамента учета, анализа и аудита Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. *Научные интересы:* аналитические механизмы оценки эффективности бизнес-моделей.
- **Гореликов Кирилл Александрович** — кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической теории и мировой экономики Московского финансово-промышленного университета «Синергия». *Научные интересы:* исследование методологии изучения теории финансовых кризисов.
- **Господарик Юрий Петрович** — кандидат исторических наук, старший научный сотрудник, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики Московского финансово-промышленного университета «Синергия». *Научные интересы:* исследование теневой экономики и аспектов ее изучения в отечественной и зарубежной науке.
- **Дворецкая Алла Евгеньевна** — доктор экономических наук, профессор заведующий кафедрой экономики и финансов Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации. *Научные интересы:* зеленое финансирование как современный тренд глобальной экономики.
- **Зверева Наталья Ивановна** — директор Фонда региональных социальных программ «Наше будущее». *Научные интересы:* вопросы управления интеграционными процессами в образовании для создания класса социальных предпринимателей.
- **Кабалоев Владимир Русланович** — аспирант Московского финансово-промышленного университета «Синергия». *Научные интересы:* стратегические задачи и особенности государственного предпринимательства в России.
- **Карпова Светлана Васильевна** — доктор экономических наук, профессор Департамента менеджмента Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. *Научные интересы:* роль маркетинговых инноваций в предпринимательской деятельности.
- **Карпунин Вячеслав Иванович** — кандидат экономических наук, доцент МГИМО (У) МИД России, Московский финансово-промышленный университет «Синергия». *Научные интересы:* исследование финансовых механизмов развития регионов и управления

природными ресурсами, новой парадигмы денежно-кредитной политики России.

- Королева Светлана Ивановна — заслуженный экономист Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор, советник президента Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. **Научные интересы:** развитие торговли в XX веке.
- Кульгачёв Иван Петрович — кандидат философских наук, доцент кафедры гостиничного и туристического бизнеса Российского экономического университет им. Г. В. Плеханова. **Научные интересы:** инновационные технологии в туризме и гостеприимстве.
- Лев Михаил Юрьевич — кандидат экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН, член-корреспондент РАЕН, профессор кафедры экономики и финансов Московского финансово-юридического университета, профессор кафедры мировых финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** системные решения в области регулирования цен.
- Малышков Владимир Иванович — президент Московской Академии Предпринимательства при Правительстве Москвы, заслуженный работник торговли Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор. **Научные интересы:** экономика и управление народным хозяйством, организация и управление отраслями, комплексами (сфера услуг).
- Романова Марианна Михайловна — кандидат экономических наук, доцент кафедры гостиничного и туристического бизнеса Российского экономического университет им. Г. В. Плеханова. **Научные интересы:** инновационные технологии в туризме и гостеприимстве.
- Рудь Елена Владимировна — проректор по кадрам и воспитательной работе Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы, заслуженный работник торговли Российской Федерации, почетный работник государственной службы города Москвы. **Научные интересы:** инновационные методы подготовки профессиональных кадров.
- Сенотрусова Светлана Валентиновна — доктор биологических наук, профессор Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова. **Научные интересы:** проблемы обеспечения продовольственной безопасности.
- Серебровская Тамара Борисовна — кандидат педагогических наук, доцент, научный сотрудник Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы, доцент кафедры иностранных языков Университета «Синергия», член межрегиональной тьюторской ассоциации. **Научные интересы:** инновационные методы подготовки кадров.
- Судец Игорь Владимирович — соруководитель проекта «Комфортная правовая среда», помощник депутата Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации. **Научные интересы:** законодательное обеспечение деятельности социальных предпринимателей как критерий роста отрасли.
- Сурова Надежда Юрьевна — кандидат экономических наук, доцент, директор Института управления и социально-экономического проектирования Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. **Научные интересы:** социальное проектирование развития негосударственного сектора в социальной сфере.
- Терентьева Ольга Игоревна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики инновационного развития факультета государственного управления Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова. **Научные интересы:** роль монетарного золота в структуре международных резервов центральных банков.
- Хабаров Владимир Иванович — доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой организационного менеджмента Московского финансово-промышленного университета «Синергия». **Научные интересы:** стратегические задачи и особенности предпринимательства в России.
- Чернухина Галина Николаевна — кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой коммерции и торгового дела, Московский финансово-промышленный университет «Синергия». **Научные интересы:** регулирование торгового предпринимательства, потребительский рынок, инновационные процессы в экономике.
- Щеголева Наталья Геннадьевна — доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой мировой экономики и управления внешнеэкономической деятельностью, факультет государственного управления, МГУ им. М. В. Ломоносова. **Научные интересы:** влияние фактора валютного риска на стоимость капитала нефинансовых компаний.