

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ  
**ЭКОНОМИКА  
НОВОГО  
МИРА**

2016  
№ 1–2  
(1–2)

---

Журнал зарегистрирован  
Федеральной службой по надзору  
в сфере связи и массовых  
коммуникаций  
4 марта 2016 г.

Свидетельство о регистрации СМИ:  
ПИ № ФС77-64979

---

Журнал издается  
с 2016 года  
Периодичность 4 раза в год

---

**Учредитель:** Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина

**Главный редактор:**

В. Н. Скворцов, доктор экономических наук,  
профессор, ректор ЛГУ им. А.С. Пушкина

**Редакционная коллегия:**

С. Бохэнноне, доктор экономики (PhD), профессор, США  
Г. Г. Зайцев, доктор экономических наук, профессор, Россия  
Н. М. Космачева, доктор экономических наук, профессор, Россия (отв. редактор)  
А. С. Кудakov, доктор экономических наук, профессор, Россия  
Б. В. Лашов, доктор экономических наук, профессор, Россия  
Н. В. Суша, доктор экономических наук, профессор, Республика Беларусь  
Ф. М. Урумова, доктор экономических наук, профессор, Россия  
О. П. Чекмарев, доктор экономических наук, доцент, Россия  
Г. В. Черкасская, доктор экономических наук, профессор, Россия (отв. секретарь)

***Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии  
с требованиями для авторов, установленными редакцией.***

***Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получившими  
мотивированный отказ в опубликовании.***

***Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются***

Адрес учредителя:  
196605, Россия,  
Санкт-Петербург, г. Пушкин,  
Петербургское шоссе, д. 10.  
тел. +7(812) 466-65-58  
<http://lengu.ru/>  
e-mail: [pushkin@lengu.ru](mailto:pushkin@lengu.ru)

Адрес редакции:  
196605, Россия,  
Санкт-Петербург, г. Пушкин,  
Петербургское шоссе, д. 10  
тел. +7(812) 451-68-98  
<http://lengu.ru/>  
e-mail: [new.economist@lengu.ru](mailto:new.economist@lengu.ru)

SCIENTIFIC JOURNAL  
**ECONOMY  
OF THE NEW  
WORLD**

2016  
№ 1–2  
(1–2)

---

The journal is registered by  
The Federal Service for  
Supervision of Communications, Information  
Technology, and Mass Media  
March 04, 2016

The certificate  
of the mass media registration  
ПМ № ФС77-64979

---

The journal is issued  
since 2016  
Quarterly, 4 issues per year

---

**Founder:** Pushkin Leningrad State University

**The chief editor:**

V. N. Skvortsov, Doctor of Economic Sciences,  
Full Professor, President of Pushkin Leningrad State University

**Editorial Board:**

S. Bohannone, Doctor of Economics (PhD), Professor, USA  
G. G. Zaitsev, Doctor of Economic Sciences, Full Professor, Russia  
N. M. Kosmacheva, Doctor of Economic Sciences, Full Professor, Russia (executive editor)  
A. S. Kudakov, Doctor of Economic Sciences, Full Professor, Russia  
B. V. Lashov, Doctor of Economic Sciences, Full Professor, Russia  
N. V. Susha, Doctor of Economic Sciences, Full Professor, Republic of Belarus  
F. M. Urumova, Doctor of Economic Sciences, Full Professor, Russia  
O. P. Chekmarev, Doctor of Economic Sciences, Professor, Russia  
G. V. Cherkasskaia, Doctor of Economic Sciences, Professor, Russia (executive secretary)

***The papers assigned for publication are to be prepared in accordance with the requirements for authors established by editorial board.***  
***The editors do not enter into correspondence with the authors of papers fairly rejected.***  
***Papers which do not follow the rules are rejected by the editorial board***

**Founder's address:**

196605, Russia,  
St. Petersburg, Pushkin,  
Peterburgskoe shosse, 10.  
Tel. +7(812) 466-65-58  
<http://lengu.ru/>  
e-mail: [pushkin@lengu.ru](mailto:pushkin@lengu.ru)

**Editorial board's address:**

196605, Russia,  
St. Petersburg, Pushkin,  
Peterburgskoe shosse, 10.  
Tel. +7(812) 451-68-98  
<http://lengu.ru/>  
e-mail: [new.economist@lengu.ru](mailto:new.economist@lengu.ru)

## Содержание

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

*Бушенева Ю. И.*

Формирование экономической политики государства  
в контексте развития российской внешней торговли ..... 5

*Спивак В. А.*

Повышение адекватности моделей субъектов экономики  
как фактор улучшения качества прогнозов ..... 27

### ЭКОНОМИКА ТРУДА

*Гильдингерш М. Г.*

Основные подходы к исследованию проблем занятости  
и рынка труда..... 50

*Черкасская Г. В.*

Социальное партнерство против управления персоналом:  
два способа управления социально-трудовыми отношениями..... 62

### МЕНЕДЖМЕНТ

*Алексеева И. А.*

Концептуальные аспекты инновационного управления  
человеческим капиталом системы высшего образования..... 81

*Кантор В. Е., Степанов Д. А.*

К вопросу организации консалтинговой деятельности  
в условиях информационной экономики ..... 96

### НАУЧНЫЕ СОБЫТИЯ: V МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО- ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ «ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ГОРОД, РЕГИОН, СТРАНА, МИР»

*Мохова О. И., Кагановски П.*

Инновации в системе улучшения  
инвестиционного климата регионов России..... 107

*Столетова И. А.*

Эффективность применения прогрессивной шкалы  
налогообложения доходов физических лиц  
на примере Санкт-Петербурга..... 112

Сведения об авторах ..... 123

## Contents

### **ECONOMIC THEORY**

*Busheneva Ju.I.*

Development of the economic policy in the context  
of Russia's foreign trade..... 5

*Spivak V.A.*

Adjusting the congruence of economic entities' models  
as a factor of improving the quality of forecasts ..... 27

### **LABOR ECONOMICS**

*Gildingersh M.G.*

Main approaches to the study of problems of employment  
and labour market ..... 50

*Cherkasskaya G.V.*

Social partnership VS Human resources management:  
two ways of management of social-labor relations..... 62

### **MANAGEMENT**

*Alekseeva I.A.*

Methodological aspects of innovative management  
of human capital of the higher education system ..... 81

*Kantor V.E., Stepanov D.A.*

On the issue of organizing the consulting activity  
for formation of the information economy ..... 96

### **SCIENTIFIC EVENTS: 5<sup>ND</sup> INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE OF STUDENTS AND POST-GRADUATES «PROBLEMS AND WAYS OF SOCIO- ECONOMIC DEVELOPMENT: CITY, REGION, COUNTRY, WORLD»**

*Mokhova O.I., Kaganovsky P.*

Innovations in the system of improvement  
of the investment climate at the Russian regions ..... 107

*Stoletova I.A.*

The effectiveness of implementing the progressive  
taxation scale for the income of natural persons  
(by the example of St. Petersburg)..... 112

About authors ..... 124

*Бушенева Ю. И.*

## **Формирование экономической политики государства в контексте развития российской внешней торговли**

В статье характеризуются специфические особенности российской внешней торговли и перспективы ее развития. Констатируется, что торговля с зарубежными странами выполняет целый ряд функций, важных для эффективного функционирования любого государства: обеспечение стабильности и экономического роста, поступления денег в бюджет государства, обмена товарами, услугами, технологиями между странами, активизации предпринимательства в сфере внешней торговли. Современная Россия обладает значительным потенциалом для экспортирования товаров и услуг на внешние рынки, но недостаточно эффективно его использует, выступая «сырьевой державой» в мировом разделении труда. В то же время недостаточная развитость отдельных секторов экономики приводит к тому, что в нашу страну импортируется большой объем наукоемкой продукции и продовольствия, которые потенциально могли бы быть произведены российскими предприятиями. Преодоление данных диспропорций, трансформация внешнеторгового оборота – это системная задача, решение которой возможно в результате глубокого анализа внешнеторговых процессов, определения факторов, влияющих на внешнюю торговлю, и причин, формирующих ее существующую структуру.

**Ключевые слова:** внешняя торговля, экспорт, импорт, международные экономические организации, экономическая интеграция, трансформация структуры экспорта, трансформация структуры импорта.

*ГРНТИ: Экономика/Экономические науки: 06.56.31 Экономическая политика. Государственное регулирование экономики.*

*Busheneva Ju. I.*

## **Development of the economic policy in the context of Russia's foreign trade**

The article presents specific features of Russia's foreign trade and its development prospects. Trade with foreign countries performs a variety of functions that are important for the effective operation of any state: stability and economic growth, the flow of money in the state budget, exchange of goods, services, technologies among countries, intensification of business in foreign trade.

Modern Russia has the significant potential for exporting goods and services to foreign markets, but it is used inefficiently. In this aspect Russia presents itself as a «raw power» in the international labor division. At the same time the lack of devel-

---

© Бушенева Ю. И., 2016

© Busheneva Ju. I., 2016

opment of certain sectors of the economy results in importing to our country a large amount of high-tech products and food that could potentially be produced by Russian enterprises.

It is a systemic problem to overcome the disparities and transform the foreign trade turnover, the solution of which is possible as a result of in-depth analysis of foreign trade processes, identification of factors affecting foreign trade and reasons for developing its current structure.

**Key words:** foreign trade, exports, imports, international economic organizations, economic integration, transformation of the export structure, transformation of the import structure.

*JEL classifications: F13*

Экономические системы большинства современных государств являются открытыми, и, соответственно, эти страны активно включены в мирохозяйственные процессы, в том числе и во внешнеторговую деятельность. Россия также выступает активным участником процессов внешней торговли, являясь экспортером и импортером различных товаров и услуг.

*Факторы, определяющие внешнеторговую деятельность России*

В последнее десятилетие во внешнеторговой деятельности РФ наблюдались постоянные изменения, причины которых имели самый различный характер. Среди факторов, которые оказывали влияние на динамику внешнеторговой деятельности, были следующие.

1. *Усиление интеграционных процессов в рамках Евразийского экономического сообщества (ЕАЭС, Таможенного союза).* Единая таможенная территория в рамках данного союза включает территории Российской Федерации, Республики Беларусь, Республики Казахстан, Республики Армения, Киргизской Республики, а также объекты за пределами территорий государств, находящиеся под исключительной юрисдикцией государств – участников Таможенного союза<sup>1</sup>. Данное объединение стран представляет собой форму торгово-экономического объединения, в пределах территории которого не взимаются таможенные пошлины и не вводятся таможенные экономические ограничения (эмбарго, квоты и др.). Исключениями могут выступать особые защитные, компенсационные и антидемпинговые меры. При этом государства-участники ЕАЭС используют единые таможенные тарифы и иные меры таможенного регулирования при внешнеэкономической торговле с другими странами. Объединение

---

<sup>1</sup> Таможенный кодекс Таможенного союза. Приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому решением Межгосударственного совета Евразийского экономического сообщества на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17 // Собрание законодательства РФ. 2010. № 50. Ст. 6615.

стран в данный союз способствует росту взаимной торговли государств – членов ЕАЭС. Так, за период с 2010 по 2014 г. среднегодовой темп роста объемов торговли между государствами Таможенного союза составил 21 %, тогда как темпы роста торговли с внешними странами – только 8,6 %. В соответствии с расчетами экспертов общий интеграционный эффект для стран ЕАЭС может составить от 17 до 20 % дополнительного прироста валового внутреннего продукта (ВВП) для каждого отдельного государства в течение 10 лет [4, с. 44].

2. *Вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО)*. Участниками ВТО являются 157 государств, а также Тайвань, Гонконг, Макао и Европейский союз. Главная цель организации – либерализация мировых торговых процессов и регулирование торговых отношений между странами – участницами ВТО. Важнейшим принципом для стран – участниц ВТО является обязанность государств представлять иным странам режим наибольшего благоприятствования (*most favoured nation treatment*) при торговле. Использование данного принципа значит, что льготы, которые предоставляются одному из участников ВТО, автоматически получают распространение на иных членов организации. При этом участники ВТО должны соблюдать принцип транспарентности в своей информационной деятельности в отношении таможенных тарифов и льгот. Но, тем не менее, в ряде случаев возможно введение таможенных ограничений (в целях защиты здоровья людей, защиты окружающей среды, животных, растений). Также исключения из правил режима наибольшего благоприятствования относятся к развивающимся и наименее развитым странам, таможенным союзам и зонам свободной торговли.

Переговоры о вступлении России в ВТО проводились с 1993 по 2011 г. В 2012 г. Россия была включена в официальный список стран – участниц ВТО. Для России вступление в данную организацию имело неоднозначные последствия. Став членом данной организации, Россия взяла на себя целый ряд обязательств. Среди них снижение ставок импортных и экспортных таможенных пошлин и квот, снятие административных барьеров при допуске зарубежных компаний к зарубежным рынкам. В итоге преимуществам вступления в ВТО для России стали:

- обеспечение российским предприятиям равного доступа на международные рынки, сокращение количества ограничительных мер, которые ранее использовались в отношении российских производителей-экспортеров;
- расширение количества и ассортимента импортных товаров на российских рынках, что выступает позитивным фактором для потребителя;

- приток иностранных инвестиций, развитие внешнеэкономических связей, создание совместных предприятий.

Среди негативных факторов вступления России в ВТО укажем следующие:

- рост уровня неконкурентоспособности российских предприятий в таких отраслях, как сельское хозяйство, пищевая и легкая промышленность, машиностроение;

- потеря «гибкости» российской экономической политики во внешнеэкономической сфере;

- уменьшение экспортных пошлин, приводящее к сокращению бюджетных доходов.

По оценкам аналитиков [8] в долгосрочной перспективе вступление в ВТО принесет нашей стране увеличение ВВП на 1–4 %. В краткосрочной перспективе оценка влияния вступления России в ВТО не столь радужна: по одним оценкам прогнозируется падение ВВП на 0,4 %, но возможен и незначительный его рост до 1 %. Но в любом случае вступление в ВТО приводит к интенсификации товарообменных отношений между Россией и иными странами – участниками организации.

*3. Изменения в сфере государственного управления внешне-торговой деятельностью.* Трансформации во внешнеторговой деятельности России имеют системный характер и затрагивают многие направления. В настоящее время осуществляется изменение структуры ввозимых на территорию России товаров, сокращение объемов «серого импорта» в одних сферах внешней торговли при его увеличении – в иных областях, осуществляется изменение логистики движения товаров и объемов их оформления в региональных таможенных органах, изменение списка стран – основных торговых партнеров нашей страны и иные подобные изменения [1]. В данных условиях вопрос о повышении эффективности принимаемых государственными органами власти решений, которые затрагивают внешнюю торговлю, становится особо актуальным.

Современные изменения, осуществляемые Правительством РФ и иными органами исполнительной власти, касаются тарифной политики, лицензирования и сертификации, защиты интеллектуальной собственности, организации работы Федеральной таможенной службы РФ, борьбы с недостоверными декларированием товаров.

Приоритетные направления развития внешнеторговой политики России сформулированы в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г.<sup>1</sup> в разделе внешне-

---

<sup>1</sup> Распоряжение Правительства РФ от 14.11.2008 № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года» (ред. от 8.08.2009) // Собрание законодательства РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.



экономическая политика. Разработчики Концепции указывают, что имеющаяся на сегодняшний день модель участия нашей страны в международном разделении труда как экспортера энергоносителей не должна иметь долгосрочный характер. Даже в случае устойчивого роста внешнеторговых поставок топливно-энергетических ресурсов и минерального сырья на мировой рынок рост российского экспорта будет составлять 1–2 % в год, тогда как динамика роста мировой торговли будет составлять 6–8 %. Из этого следует вывод, что доля России в мировом экспорте будет снижаться год от года. Сегодня, по данным ВТО, объем экспорта России в общемировом объеме экспорта составляла в первом квартале 2015 г. 2,2 % [12], и на протяжении 2011–2015 гг. эта доля имела тенденцию к сокращению (рис. 1).

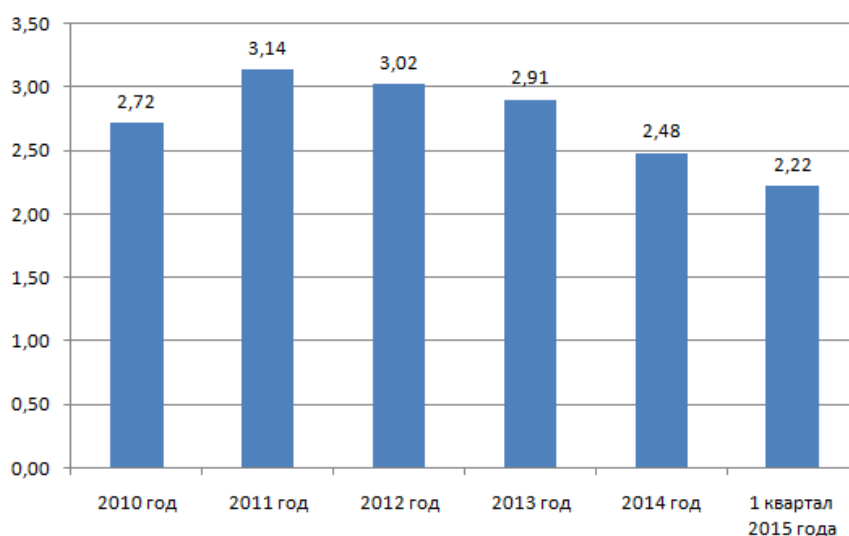


Рис. 1. Доля российского экспорта в общемировом объеме экспорта в 2010–2015 гг.<sup>1</sup>

В связи с данными прогнозами в Концепции-2020 указывается необходимость прорыва на новые рынки товаров и услуг с высокой долей добавленной стоимости нашей страны. В связи с этим целями регулирования внешнеторговой деятельности являются:

- переход России от специализации в мировом разделении труда минерально-сырьевой направленности к специализации на высокотехнологичных товарах, интеллектуальных услугах, товарах со значительной долей переработки;
- достижение лидирующих позиций в поставках энергоресурсов на внешние рынки;
- упрочнение позиций России как экспортера продукции сельского хозяйства и снижение импортной зависимости от поставок продовольствия.

<sup>1</sup> Источник: WTO, Trade Statistics. URL: wto.org (дата обращения: 15.06.2016).

В качестве целевых индикаторов развития внешней торговли в Концепции-2020 установлено увеличение экспорта из России с 354 млрд долл. США в 2007 г. до 630–650 млрд долл. США в 2015 г. и более 900 млрд долл. США в 2020 г., но с существенной оговоркой сохранения мировых цен на нефть в пределах 80–90 долларов за баррель. Для достижения показателя экспорта в 630 млрд долл. США России необходимо увеличить экспортные поставки в 2015 г. на 26,5 % в стоимостном выражении. Считаем, что достижение целевых показателей данного года скорее всего будет невозможным в связи со сложной внешнеэкономической и внешнеполитической ситуацией и имеющимися ценами на энергоносители.

4. *Влияние мирового финансового экономического кризиса 2008 г. и последующего посткризисного периода на динамику и структуру внешней торговли России.* Указанный кризис замедлил экономические процессы в нашей стране, сказавшись также на внешнеторговой деятельности. За 2000–2008 гг. доля России в мировом экспорте благодаря благоприятной конъюнктуре на мировом сырьевом рынке позволила увеличить объем России в мировом экспорте с 1,05 до 2,9 %, но кризисное снижение цен на сырьевые ресурсы в 2008–2009 гг. привело к сокращению этой доли до 2,17 %. Динамика изменений показателей экспорта и импорта по данным таможенной статистики показана на рис. 2.

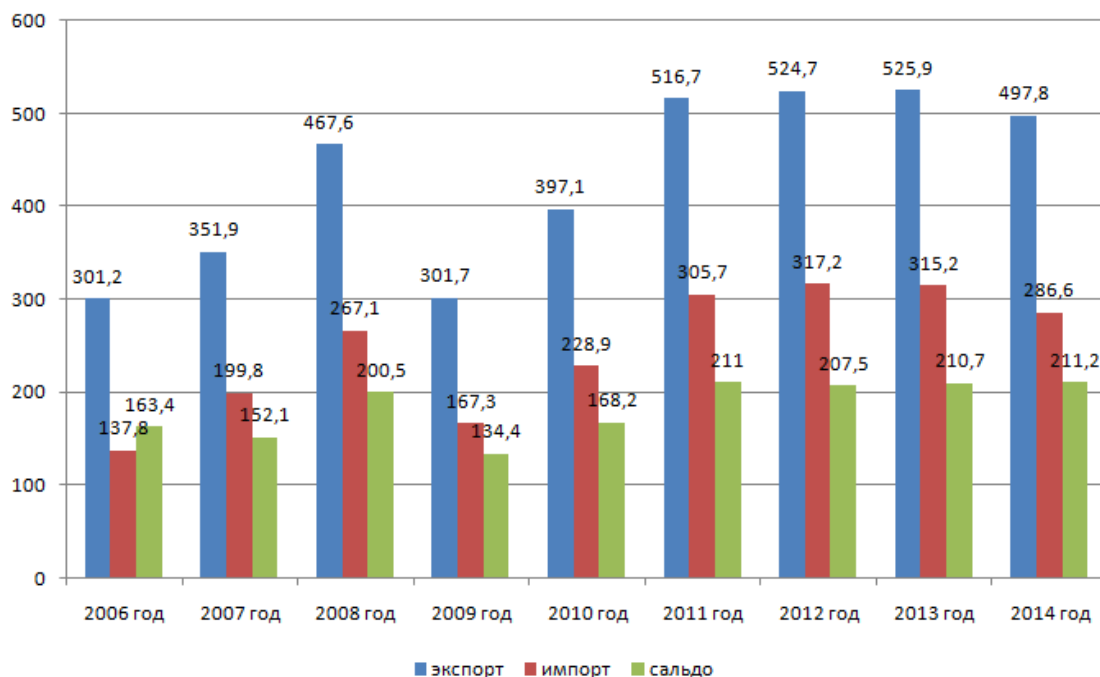


Рис. 2. Динамика экспорта, импорта и сальдо торгового баланса России за 2006–2014 гг., млрд долл. США (по данным таможенной статистики)<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Источник: собственная разработка на основании данных Федеральной службы государственной статистики. URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения: 20.06.2016).

Рис. 2 демонстрирует снижение показателей экспорта и импорта в 2009 году по сравнению с предыдущим годом: сокращение экспорта с 467,6 до 301,7 млрд долл. США (на 35,5 %), снижение импорта с 267,1 до 167,3 млрд долл. США (на 37,4 %). Сальдо торгового баланса оставалось положительным, но было отмечено его уменьшение с 200,5 до 134,4 млрд долл. США (32,97 %).

5. *Политическая и экономическая конфронтация стран Запада и России в 2014–2015 гг.* в связи с нарушением Россией, по мнению западных держав, «правил мирового порядка» в связи с присоединением Крыма к России [3, с. 364–369] и политикой России в отношении самопровозглашенных Донецкой и Луганской народных республик. Следствием данной политической напряженности стало введение санкций со стороны западных стран и российских контрсанкций.

Инициатором реализации санкций в отношении России выступило руководство США. К санкциям присоединился Европейский Союз, страны «Большой семерки», отдельные партнеры США. Среди введенных санкций были следующие:

- приостановка проведения военных и гражданских встреч в формате Россия-НАТО;
- приостановка участия России в «Большой семерке»;
- заморозка инвестиционного и военного сотрудничества с Россией со стороны США, отмена двусторонних переговоров и планирования конференций;
- введение США санкций против ряда должностных лиц России в виде замораживания их банковских активов, ареста имущества и отказа в выдаче въездных виз;
- введение со стороны США финансовых и торговых санкций в отношении отдельных российских компаний («Газпром», «Лукойл», «Транснефть», «Новатек», «Ижмаш» и др.);
- введение торговых и финансовых санкций в отношении Крыма со стороны США;
- запрет въезда на территорию Европейского Союза и «замораживание» активов отдельных физических лиц;
- ужесточение ограничений на предоставление займов и инвестиционных услуг или полный запрет на предоставление данных услуг со стороны Европейского Союза для отдельных российских организаций (в этот перечень вошли «Сбербанк РФ, ВТБ, «Роснефть», «Транснефть», «Газпромнефть», «Уралвагонзавод», «Оборонпром», концерн «Калашников» и др.);
- введение Европейским Союзом эмбарго на импорт и экспорт оружия в Россию, а также запрет на экспорт товаров двойного назначения и технологий для военного применения в Россию или российским военным пользователям;
- запрещение инвестиций Европейского Союза в Крым и Севастополь.

Здесь представлен далеко не полный перечень санкций в отношении России. Весной 2015 г. санкции в отношении России были продлены западными странами до 4 марта 2016 г. со стороны США, до 31 января 2016 г. со стороны Европейского союза. В 2016 г. санкции были продлены до марта 2017 и января 2017 г. соответственно.

Ответом России стало продовольственное эмбарго, которое введено в России в соответствии с Указом Президента РФ от 06.08.2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации»<sup>1</sup>. В соответствии с нормативным актом в России в течение года запрещен ввоз некоторых видов продукции сельского хозяйства, продовольствия и сырья, государством происхождения которых является страна, вводившая экономические санкции в отношении российских граждан или юридических лиц в 2014 г.

В итоге за январь–апрель 2015 г. экспорт товаров из России сократился на 28,8 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 121,3 млрд долл. США, также сократился и импорт товаров и услуг на 38,6 % и составил 57090 млрд долл. США. При этом внешнеторговый оборот сократился как со странами ближнего (на 31,3 %), так и дальнего зарубежья (38,8 %).

Помесячная динамика темпов изменения экспорта и импорта товаров в России за 2014–2015 гг. приведена на рис. 3.

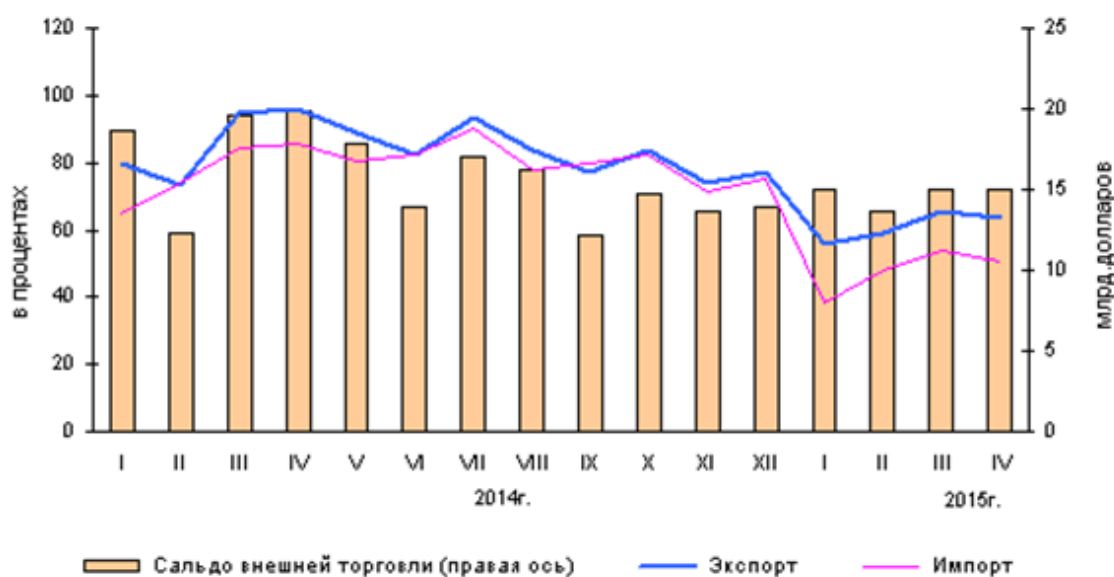


Рис. 3. Динамика экспорта и импорта в России (в % к декабрю 2013 г.)<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Указ Президента РФ от 06.08.2014 № 560 (с изм. от 29.06.2016) «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2014. № 32. Ст. 4470.

<sup>2</sup> Источник: О состоянии внешней торговли в январе-апреле 2015 года. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.

Продление санкций со стороны западных стран в отношении России, безусловно, будет значимым фактором в формировании показателей внешней торговли. Но активная работа российских органов власти, должностных лиц, предприятий со странами Азии, Южной Америки в некоторой степени способна компенсировать сокращение внешнеторгового оборота.

Уже сегодня можно наблюдать смещение акцентов во внешней торговле со стороны западной Европы в сторону стран азиатско-тихоокеанского региона (рис. 4).

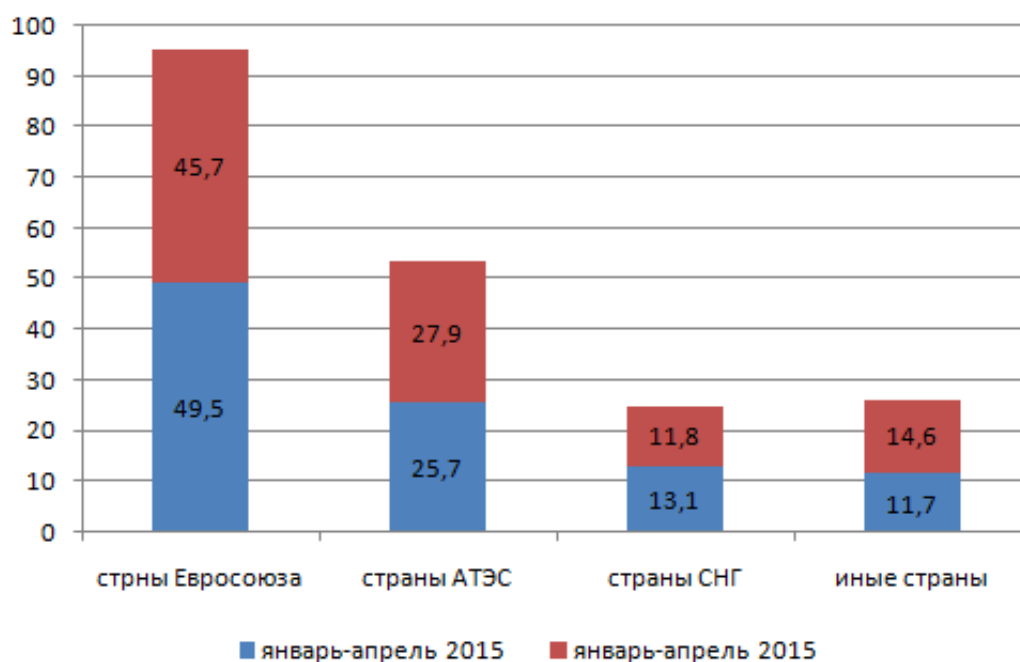


Рис. 4. Изменение структуры торговых партнеров во внешнеторговом обороте России в январе–апреле 2015 г. по сравнению с январем–апрелем 2014 г., %<sup>1</sup>

На рис. 4 видно, что торговый оборот с Евросоюзом за год сократился на 3,8 %, тогда как торговый оборот со странами Азиатско-тихоокеанского сотрудничества увеличился на 2,2 %.

Приведенные в данном обзоре факторы, безусловно, следует рассматривать комплексно, поскольку они могут оказывать различное влияние на внешнюю торговлю и ее состояние в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/lssWWW.exe/Stg/d05/122.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/lssWWW.exe/Stg/d05/122.htm) (дата обращения: 25.06.2016).

<sup>1</sup> Источник: собственная разработка на основе: О состоянии внешней торговли в январе–апреле 2015 г. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/lssWWW.exe/Stg/d05/122.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/lssWWW.exe/Stg/d05/122.htm) (дата обращения: 25.06.2016).

### *Оценка современного состояния внешней торговли России*

Охарактеризуем в целом изменения внешней торговли РФ за 2010–2014 гг. В табл. 1 приведены общие итоги внешней торговли России за указанный период.

Таблица 1

#### *Общие итоги внешней торговли Российской Федерации, млрд долл. США*

Годы	Экспорт	Импорт	Сальдо	В % к предыдущему году	
				экспорт	импорт
2010	397,06	228,91	168,15	-	-
2011	516,71	305,76	210,95	130,1	133,6
2012	524,73	317,26	207,47	101,6	103,8
2013	525,97	315,29	210,67	100,2	99,4
2014	497,83	286,66	211,16	94,6	90,9

Источник: статистические данные Федеральной таможенной службы. URL: <http://stat.customs.ru> (дата обращения: 20.06.2016).

В целом внешнеторговый оборот Российской Федерации в 2014 г. имел объем 784,5 млрд долл. США. Его сравнение с показателями 2013 г. демонстрирует его сокращение на 6,7 %, в том числе со странами дальнего зарубежья на 687,7 млрд долл. США (на 5,6 %), со странами СНГ – на 96,8 млрд долл. США (на 14,3 %), что получает продолжение в динамике изменений внешнеторговых операций в первом квартале 2015 г.

В общем объеме оборота внешней торговли на долю стран дальнего зарубежья в 2014 г. приходилось 87,7 %, на долю стран СНГ – 12,3 %. Динамика объема внешнеторгового оборота в 2010–2014 гг. показана на рис. 5.

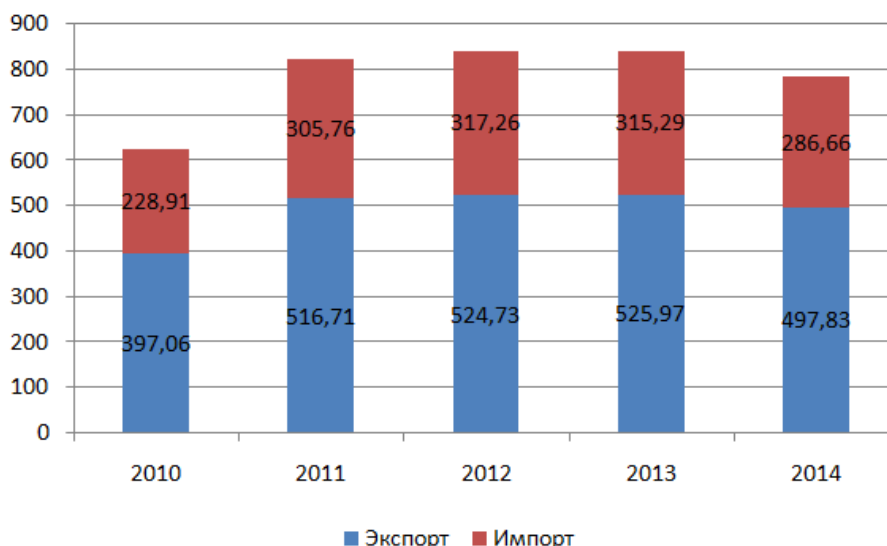


Рис. 5. Динамика объема внешнеторгового оборота в 2010–2014 гг.<sup>1</sup>

Сальдо торгового баланса за указанный период составляло положительную величину (минимальное значение в 2010 г. – 168,15 млрд долл. США, максимальное значение в 2011 г. – 210,95 млрд долл. США). Сальдо торгового баланса в 2014 г. было равно 211,2 млрд долл. США, был отмечен его рост по сравнению с 2013 г. на 0,5 млрд долл. США. Положительное сальдо торгового баланса свидетельствует о конкурентоспособности экспортных отраслей экономики на внешнем рынке, имеет положительное влияние на экономику, обеспечивая укрепление национальной валюты и стабильность экономической системы. В России стоимостное соотношение экспорта и импорта продукции составляло в 2010–2014 гг. 63,5 к 36,5 % (рис. 6).

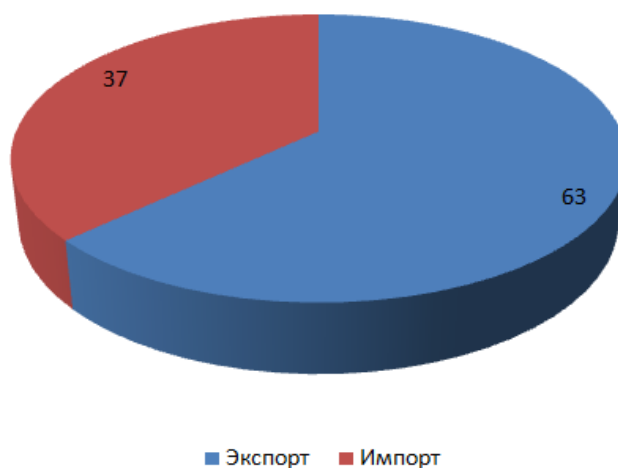


Рис. 6. Соотношение стоимостных объемов экспорта и импорта в России в 2010–2014 гг.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Источник: статистические данные Федеральной таможенной службы. URL: <http://stat.customs.ru> (дата обращения: 20.06.2016).

Экспортные операции в 2014 г. составили 497,8 млрд долл. США и в сравнении с 2013 г. сократились на 5,4 %, в том числе в страны дальнего зарубежья на 433,8 млрд долл. США (на 4,0 %), в страны СНГ – на 64,0 млрд долл. США (на 13,5 %).

В товарной структуре экспорта России в 2014 г. удельный вес топливно-энергетических товаров составил 69,5 % (рис. 7), экспортные операции данной группы по сравнению с 2013 г. сократились на 6,6 %. Удельный вес металлов и изделий из них составил 8,1 %.

Стоимостной объем экспорта металлов и изделий из них в 2014 г. сократился по сравнению с 2013 г. на 0,9 %. Объем экспорт драгоценных камней, драгоценных металлов и изделий из них составил в структуре экспорта в 2014 г. 2,4 %, что на 0,3 % меньше, чем в 2013 г.

Экспорт продукции химической промышленности в 2014 г. снизился на 5,2 %, при этом удельный вес данной товарной группы в общем объеме экспорта составил 5,9 %.

Доля машин, оборудования и транспортных средств в общем экспорте России в 2014 г. составила 5,3 %. Стоимостной объем экспорта этой продукции сократился на 8,4 %.

Удельный вес продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в общем объеме экспорта страны составил 3,8 %. Стоимостной объем данной товарной группы возрос на 16,7 %.

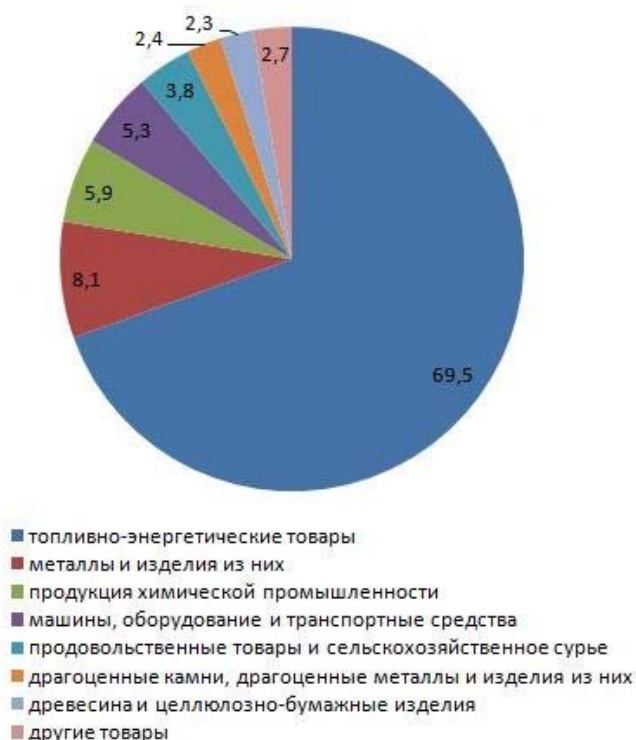


Рис. 7. Товарная структура экспорта Российской Федерации в 2014 г., %<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Источник: статистические данные Федеральной таможенной службы. URL: <http://stat.customs.ru> (дата обращения: 20.06.2016).

<sup>2</sup> Там же.



Таким образом, в 2014 г. был отмечен рост таких групп экспортных товаров, как продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, древесина и целлюлозно-бумажные изделия, металлы и изделий из них (табл. 2).

Таблица 2

*Товарная структура экспорта и импорта в России  
в 2013–2014 гг. (млн долл. США)*

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Экспорт				Импорт			
		2013 г.		2014 г.		2013 г.		2014 г.	
		стои- мость	в % к итогу	стои- мость	в % к итогу	стои- мость	в % к итогу	стои- мость	в % к итогу
	Всего	525976,3	100,0	497833,7	100,0	315297,5	100,0	286669,1	100,0
01-24	В том числе: продоволь- ственные товары и сель- скохозяйствен- ное сырье (кроме тек- стильного)	16261,7	3,1	18981,0	3,8	43255,3	13,7	39905,0	13,9
25-27	Минеральные продукты	375814,6	71,5	350816,5	70,5	6936,4	2,2	7385,3	2,6
27	в т. ч. топливно- энергетические товары	370774,5	70,5	346119,4	69,5	3651,3	1,2	4041,3	1,4
28-40	Продукция хи- мической про- мышленности, каучук	30827,2	5,9	29208,9	5,9	50003,6	15,9	46461,6	16,2
41-43	Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	609,6	0,1	416,1	0,1	1530,9	0,5	1282,2	0,4
44-49	Древесина и целлюлозно- бумажные изделия	10987,1	2,1	11652,1	2,3	6621,0	2,1	5904,8	2,1
50-67	Текстиль, тек- стильные изде- лия и обувь	937,2	0,2	1090,4	0,2	18040,0	5,7	16321,6	5,7

## Продолжение табл. 2

71	Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	14303,0	2,7	11845,4	2,4	880,1	0,3	1107,0	0,4
72-83	Металлы и изделия из них	40777,4	7,8	40429,4	8,1	21750,6	6,9	19350,5	6,8
84-90	Машины, оборудование и транспортные средства	28840,9	5,5	26411,3	5,3	152773,1	48,5	136317,9	47,6
68-70, 91-97	Другие товары	6617,7	1,3	6982,8	1,4	13506,5	4,3	12633,1	4,4

Источник: статистические данные Федеральной таможенной службы. URL: <http://stat.customs.ru> (дата обращения: 20.06.2016).

В то же время падение объемной доли было характерно в 2014 г. в сравнении с 2013 г. на такие группы товаров, как топливно-энергетические товары, драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них, а также машины, оборудование и транспортные средства.

Импорт товаров в Россию в 2014 г. составил 286,7 млрд долл. США и по сравнению с 2013 годом снизился на 9,1 %, в том числе из государств дальнего зарубежья – на 253,9 млрд долл. США, из государств ближнего зарубежья – на 32,8 млрд долл. США. При этом импорт из стран дальнего зарубежья снизился на 8,1 %, а из стран СНГ – на 15,9 %.

Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств в структуре российского импорта в 2014 г. составил 47,6 % (в 2013 г. – 48,5 %). Стоимостной объем импорта продукции машиностроения сократился по сравнению с 2013 г. на 10,8 %. Доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в общем импорте в 2014 г. составила 13,9 %. Стоимостной объем ввоза данной продукции снизился на 7,7 %. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. сократились закупки продукции химической промышленности в стоимостном выражении на 7,1 %. Доля этой продукции составила 16,2 %. Доля российского импорта текстиля, текстильных изделий и обуви в 2014 г. составила 5,7 %, стоимостной объем ввоза данной продукции сократился на 9,5 %. По сравнению с 2013 г. снизился импорт металлов и изделий из них на 11,3 %, древесины и целлюлозно-бумажных изделий – на 10,8 %. Доля этих товаров в общем импорте России в 2014 г. составила 6,8 и 2,1 % соответственно (рис. 8).



Рис. 8. Товарная структура экспорта Российской Федерации в 2014 г., %<sup>1</sup>

Важнейшим экономическим партнером России является Европейский Союз (в 2014 г. – 48,1 % российского товарооборота, в 2013 г. – 49,5 %), а также государства СНГ – 12,3 % (13,4 %), государства ЕврАзЭС – 7,2 % (7,3 %), государства АТЭС – 26,9 % (24,8 %).

Таблица 3

*Объемы торговли со странами дальнего зарубежья (основными торговыми партнерами) и СНГ в 2014 г.*

Страны дальнего зарубежья	Товарооборот, млрд долл. США	В % к 2013 г.	Страны СНГ	Товарооборот, млрд. долларов США	В % к 2013 г.
Китай	88,4	99,6	Белоруссия	32,3	93,3
Нидерланды	73,3	96,5	Украина	27,8	70,2
Германия	70,1	93,5	Казахстан	21,5	90,9
Италия	48,5	90,9	Азербайджан	4,0	112,0

<sup>1</sup> Источник: статистические данные Федеральной таможенной службы. PURL: <http://stat.customs.ru> (дата обращения: 20.06.2015).

## Продолжение табл. 3

Турция	31,6	96,6	Узбекистан	4,0	98,4
Япония	30,8	92,6	Киргизия	1,8	84,9
США	29,1	105,4	Молдова	1,8	103,3
Республика Корея	27,3	108,6	Армения	1,4	115,7
Польша	23,0	82,5	Туркмения	1,2	79,5
Соединенное Королевство	19,3	78,5	Таджикистан	0,9	121,8

Источник: статистические данные Федеральной таможенной службы. URL: <http://stat.customs.ru> (дата обращения: 20.06.2016).

В целом в России сложилась достаточно стабильная структура экспорта и импорта с незначительными годовыми колебаниями как по отношению к товарным группам, так и государствам – торговым партнерам.

*Возможности трансформации структуры экспорта и импорта России*

Результаты предыдущего анализа позволяют сделать вывод о том, что, несмотря на положительное сальдо торгового баланса, внешнеторговые операции России характеризуются существенной системной проблемой: преобладанием объемов экспорта минерально-сырьевых ресурсов над экспортом продукции обрабатывающих производств России или наукоемких отраслей. Но при этом важно отметить, что именно изменения в экспорте топливно-энергетических ресурсов и в целом сырья из России в значительной мере определяет экономический рост, что подчеркивается в целом ряде исследований [5; 6; 7]. Указанная тенденция свидетельствует о том, что риски во внешнеторговой деятельности, негативные факторы во внешней торговле напрямую будут иметь влияние на экономическую стабильность, рост и развитие в нашей стране.

Со стороны импорта наблюдается обратная направленность: большую часть импорта в Россию составляют машины, оборудование, транспортные средства, продукция химической промышленности, а также продовольствие и сельскохозяйственное сырье. В итоге складывается ситуация, что деятельность многих отраслей экономики просто невозможна без импортных товаров, необходимое количество оборудования и машин наполовину обеспечивается за счет импорта. Внутренний спрос на указанные товары значительно превышает внутреннее предложение, в итоге недостающая часть ресурсов может быть покрыта только за счет внешних источников<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Указ Президента РФ от 06.08.2014 № 560 (с изм. от 29.06.2016) «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения без-

В итоге общей тенденцией в структуре экспорта должно быть снижение доли сырьевых товаров, повышение экспортной доли высокотехнологичных товаров при сокращении долей импорта машин и оборудования, а также продовольственных товаров из зарубежных стран. Решение этой двойной задачи возможно только за счет повышения инновационности и конкурентоспособности товаров российских предприятий. В упоминаемой Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 г. указывается, что в настоящее время проекты в сфере высоких технологий не обладают способностью быстро обеспечить весомый вклад в рост ВВП в силу неразвитости данных областей и недостаточной конкурентоспособности данной продукции. Все производства машиностроительного сектора формируют в России около 3 % ВВП, тогда как нефтегазовый комплекс и сырьевые сферы – 28–30 % ВВП.

Разработчиками концепции прогнозируется, что потенциал вклада в увеличение темпов роста ВВП экономики знаний и наукоемкой продукции в 2014–2017 гг. может быть сравнен с вкладом традиционных секторов и стать выше вклада нефтегазового комплекса. К 2020 г. доля нефтегазового комплекса в структуре ВВП должна сократиться до 10–12 (с 18,7 % в 2007 г.), а вклад сектора высоких технологий и экономики знаний увеличится до 17–19 % (с 10,9 % в 2007 г.).

Согласно данным Росстата<sup>1</sup> на 2014 г. вклад сектора добычи полезных ископаемых в структуру ВВП составляет 10,3 %, что соответствует программным показателям. При этом удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, за период 2009–2013 гг. увеличился с 7,7 до 9,9 %. А доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте в 2014 г. уже составила 23,5 %, что выше планируемых показателей 2020 г.

Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте не имеет поступательной динамики развития, для нее характерны некоторые колебания, но в целом имеется положительный тренд увеличения доли высокотехнологичных товаров в структуре ВВП (рис. 9).

---

опасности Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2014. № 32. Ст. 4470.

<sup>1</sup> Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения: 20.06.2016).

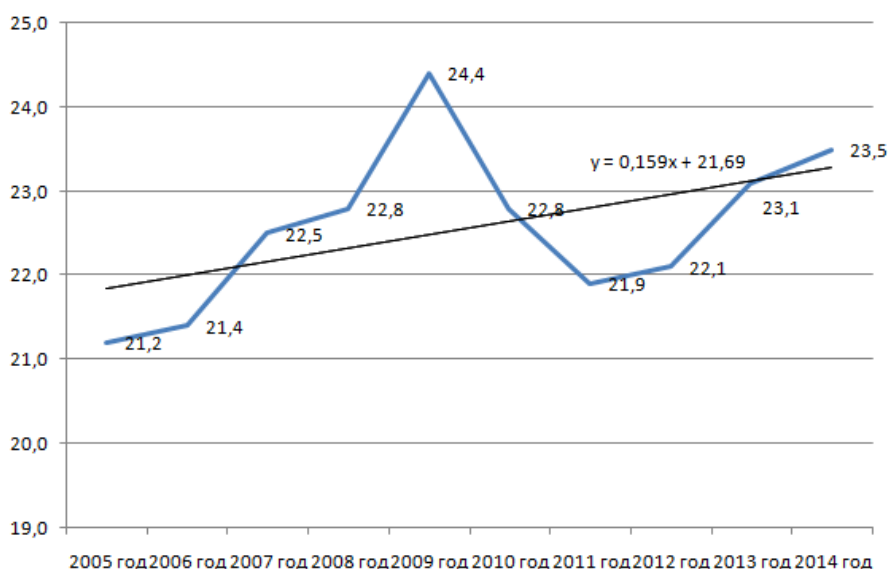


Рис. 9. Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП, %<sup>1</sup>

В итоге экономика России имеет все шансы переориентироваться на экспорт продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в самой ближайшей перспективе.

К сожалению, в общем объеме экспорта доля высокотехнологичных товаров составляла 8,1 % в 2014 г. (8,3 % в 2013 г.), тогда как в импорте доля высокотехнологичных товаров составляет 60,5 % (61,4 % в 2013 г.) (рис. 10).

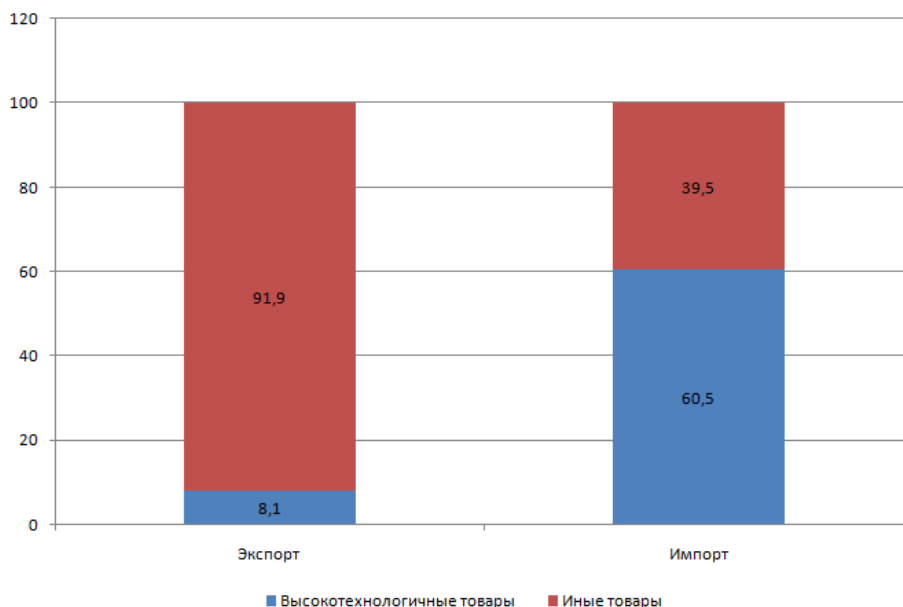


Рис. 10. Доля высокотехнологичных товаров в экспорте и импорте России за 2013–2014 гг., %<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Источник: собственная разработка на основании данных Федеральной службы государственной статистики. URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения: 20.06.2016).

Таким образом, российская экономика имеет потенциальные возможности для диверсификации структуры экспорта и импорта. Но за исследованный период времени этого не происходило. Можно выделить следующие причины данной ситуации:

- традиции массового сырьевого экспорта, сложившиеся в СССР, а также сформировавшаяся в советские годы слабо диверсифицированная и закрытая система экономики;

- наличие возможности получать сверхприбыли предприятиями и дохода государством за счет экспорта сырья, рентабельность добычи и транспортировки которого превышает рентабельность функционирования большинства сфер обрабатывающей промышленности;

- несмотря на общую тенденцию увеличения инновационной составляющей в структуре производства, Россия отстает в процессах внедрения в НИОКР от западных стран. В соответствии с Глобальным индексом инноваций 2014 г. (Global Innovation Index 2014) [11] Россия располагается на 49 месте. Это место в общем рейтинге располагается между Таиландом (48) и Грецией (50). По мировым меркам инновационной продукции Россия не способна обеспечить выход на внешний рынок действительно конкурентоспособной продукции;

- неразвитость сельского хозяйства, в результате чего обеспечивается значительная доля импорта продовольствия.

При преодолении указанных трудностей возможна трансформация структуры российского экспорта с сырьевой направленности на инновационно-производственную, а в структуре импорта сокращение ввоза машин и продовольствия в Россию.

В результате исследования современного состояния и перспектив развития российской внешней торговли были сделаны следующие выводы.

1. Факторами, определяющими развитие внешней торговли России на современном этапе развития, являются следующие:

- усиление интеграционных процессов в рамках Евразийского экономического сообщества (ЕАЭС, Таможенного союза);

- организация внешней торговли России в соответствии с правилами Всемирной торговой организации;

- изменения в сфере государственного управления внешнеторговой деятельностью, направленные на борьбу с правонарушениями в сфере внешней торговли, оптимизацию работы таможенных органов и др.;

---

<sup>1</sup> Источник: собственная разработка на основании данных Федеральной службы государственной статистики. URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения: 20.06.2016).

- влияние мирового финансового экономического кризиса 2008 г. и последующего посткризисного периода на динамику и структуру внешней торговли России;

- политическая и экономическая конфронтация стран Запада и России в 2014–2015 гг. в связи с нарушением Россией, по мнению западных держав, «правил мирового порядка» в связи с присоединением Крыма к России и политикой России в отношении самопровозглашенных Донецкой и Луганской народных республик.

2. Россия является активным участником международных торговых процессов, доля экспорта России в мировом экспорте составляла 2,5 %. За период 2010–2013 гг. стоимостная структура экспорта имела тенденцию к увеличению с 397,06 млрд долл. США в 2010 г. до 286,66 млрд долл. в 2013 г., сократившись на 5,4 % в 2014 г. по сравнению с 2013 г. и составив 497,83 млрд долл. США. За январь–апрель 2015 г. экспорт товаров из России сократился на 28,8 % по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. В товарной структуре экспорта России за последние годы преобладают топливно-энергетические товары (69,5 %), металлы и изделия из них (8,1 %), продукция химической промышленности (5,9 %). Анализ структуры экспорта позволил сделать вывод о том, что экспортные операции в России характеризуются существенной системной проблемой: преобладанием объемов экспорта минерально-сырьевых ресурсов над экспортом продукции обрабатывающих производств России или наукоемких отраслей.

3. Импорт товаров в Россию на протяжении 2010–2013 гг. имел тенденцию к увеличению с 228,91 млрд долл. США в 2010 г. до 315,29 млрд долл. США в 2013 г. В 2014 г. произошло сокращение импортных операций на 9,1 %, и общий объем импорта в данном году составил 211,16 млрд долл. США. Та же тенденция продолжилась в январе–апреле 2015 г., когда импорт товаров и услуг в Россию сократился на 38,6 % по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. В структуре импорта основную долю занимали машины, оборудование и транспортные средства (47,6 %), продукция химической промышленности (16,2 %), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (13,9 %). Тревожным фактором является зависимость российских потребителей от импортного оборудования и машин, а продовольствия, что негативно сказывается на развитии национального производства и национальной безопасности.

4. За последние годы для России было характерно устойчивое положительное сальдо торгового баланса (211,16 млрд долл. США в 2014 г.). Этот показатель свидетельствует о конкурентоспособности экспортных отраслей экономики на внешнем рынке, имеет положительное влияние на экономику, обеспечивая укрепление национальной валюты и стабильность экономической системы. В общем



объеме оборота внешней торговли на долю стран дальнего зарубежья в 2014 г. приходилось 87,7 %, на долю стран СНГ – 12,3 %.

5. Экономика России имеет значительный потенциал для переориентирования экспорта в сторону продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в самой ближайшей перспективе. Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте в 2014 г. уже составила 23,5 %. Но практика внешней торговли такова, что в общем объеме экспорта доля наукоемких товаров составляла 8,1 % в 2014 г. (8,3 % в 2013 г.), тогда как в импорте доля высокотехнологичных товаров составляла в 2014 г. 60,5 % (61,4 % в 2013 г.). Причинами такой ситуации являются традиции массового сырьевого экспорта, сложившиеся в СССР, наличие возможности получать сверхприбыли предприятиями и государством за счет экспорта сырья, отставание процессов внедрения НИОКР от западных стран, недостаточное развитие сельского хозяйства.

При преодолении указанных трудностей возможна трансформация структуры экспорта России с сырьевой направленности на экспорт инновационной продукции, а в структуре импорта уменьшение ввоза машин и продовольствия в Россию.

Таким образом, для изменения структуры экспорта и импорта нашему государству необходимо проводить активную инновационную политику, поддерживать внедрение НИОКР в производство, создавать условия для экспортирования конкурентоспособной продукции на внешний рынок.

#### **Список литературы**

1. Андрианов Д.Л. и др. Моделирование внешней торговли и оценка рисков недостоверного декларирования товаров в сфере государственного регулирования внешнеторговой деятельности РФ. Комплексный подход, основанный на современных информационных технологиях // Управление экономическими системами. – 2011. – № 12. Электронный журнал. – URL: <http://uecs.ru/uecs-36-122011> (дата обращения: 20.06.2016).

2. Бушенева Ю.И. Внешнеэкономическая деятельность. – СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2015. – 80 с.

3. Бушенева Ю.И. Экономическая оценка интеграции Крыма в российскую экономику // Россия в XXI веке: экономические, правовые и социально-культурные перспективы развития: материалы X Международная научно-практическая конференция, Москва, 1 дек. 2014 г. / отв. ред. А.А. Власов. – М.: РУДН, 2015. – С. 364–369.

4. Евразийский экономический союз. Вопросы и ответы. Цифры и факты. – М., 2014. – 216 с.

5. Ершов М.В. Мировая конъюнктура и Россия: некоторые итоги 2013 года и перспективы развития // Деньги и кредит. – 2014. – № 3. – С. 12–16.

6. Красавина Л.Н. Проблемы обновления концептуальных основ регулирования внешнеэкономических рисков России в условиях интеграции в мировую экономику и членства в ВТО // Деньги и кредит. – 2013. – № 9. – С. 10–16.

7. Кузьмин А.Ю. Моделирование динамики российского экспорта // Финансы и кредит. – 2014. – № 34. – С. 26–30.

8. Потери России от присоединения ВТО. Доклад аналитического центра «ВТО-информ». – URL: [www.wto-inform.ru](http://www.wto-inform.ru) (дата обращения: 20.06.2016).

#### **Интернет-ресурсы**

9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения: 20.06.2016).

10. Статистические данные Федеральной таможенной службы. – URL: <http://stat.customs.ru> (дата обращения: 20.06.2016).

11. Global Innovation Index 2014. – URL: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GII-Home> (дата обращения: 21.06.2016).

12. WTO, Trade Statistics. – URL: [wto.org](http://wto.org) (дата обращения: 15.06.2016).

#### **References**

1. Andrianov D.L. i dr. Modelirovanie vneshnej trgovli i ocenka riskov nedostovernogo deklarirovanija tovarov v sfere gosudarstvennogo regulirovanija vneshnetorgovoj dejatel'nosti RF. Kompleksnyj podhod, osnovannyj na sovremennyyh informacionnyh tehnologijah. *Upravlenie jekonomicheskimi sistemami*. 2011, № 12. *Jelektronnyj zhurnal*. Rezhim dostupa <http://uecs.ru/uecs-36-122011> (data obrashhenija: 20.06.2016).

2. Busheneva Ju.I. *Vneshnejekonomicheskaja dejatel'nost'*. St. Petersburg: LGU im. A.S. Pushkina, 2015. 80 p.

3. Busheneva Ju.I. *Jekonomicheskaja ocenka integracii Kryma v rossijskuju jekonomiku*. Rossija v XXI veke: jekonomicheskie, pravovye i social'no-kul'turnye perspektivy razvitija: Materialy H Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii, Moskva, 1 dekabrja 2014 g. otv. red. A.A. Vlasov. Moscow: RUDN, 2015, pp. 364–369.

4. *Evrazijskij jekonomicheskij sojuz. Voprosy i otvety. Cifry i fakty*. Moscow, 2014. 216 p.

5. Ershov M.V. *Mirovaja konjunktura i Rossija: nekotorye itogi 2013 goda i perspektivy razvitija*. 2014, № 3, pp.12–16.

6. Krasavina L.N. *Problemy obnovlenija konceptual'nyh osnov regulirovanija vneshnejekonomicheskikh riskov Rossii v uslovijah integracii v mirovuju jekonomiku i chlenstva v VTO*. Den'gi i kredit, 2013, № 9, pp. 10–16.

7. Kuz'min A.Ju. *Modelirovanie dinamiki rossijskogo jeksporta*. Finansy i kredit. 2014, №34, pp. 26–30.

8. Poteri Rossii ot prisoedinenija VTO. Doklad analiticheskogo centra «VTO-inform». Rezhim dostupa: [www.wto-inform.ru](http://www.wto-inform.ru) (data obrashhenija: 20.06.2016).

#### **Internet resources**

9. Oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki. – Rezhim dostupa: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (data obrashhenija: 20.06.2016).

10. Statisticheskie dannye Federal'noj tamozennoj sluzhby. Rezhim dostupa: <http://stat.customs.ru> (data obrashhenija: 20.06.2016).

11. Global Innovation Index 2014. – Rezhim dostupa: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GII-Home> (data obrashhenija: 21.06.2016).

12. WTO, Trade Statistics. – Rezhim dostupa: [wto.org](http://wto.org) (data obrashhenija: 15.06.2016).

**Спивак В. А.**

### **Повышение адекватности моделей субъектов экономики как фактор улучшения качества прогнозов**

Недостаточная адекватность моделей субъектов экономики, применяемых в экономической науке, тем реальным субъектам, поведение которых лежит в основе экономической деятельности, снижает глубину понимания происходящих в экономике явлений и их прогнозируемость. Выявление истинных субъектов экономики, которыми являются индивиды, стихийные и организованные группы, общности разных уровней и видов, а также исследование факторов их поведения, должно способствовать снижению степени неадекватности моделей экономики и повышению ее прогностического потенциала. В социальных и психологических научных дисциплинах имеется большой массив разнообразных методов и моделей поведения субъектов экономики, демонстрирующих связь факторов поведения с экономической деятельностью, ее целями и результатами. Их включение в орбиту интересов теоретиков и практиков экономики способствовало бы расширению рамок и дальнейшему росту авторитета экономической теории как социальной и гуманитарной науки.

**Ключевые слова:** субъекты экономики, экономическая теория, прогностический потенциал, недостаточная адекватность моделей экономической теории, применение социально-психологических моделей в экономике.

*ГРНТИ: Экономика/Экономические науки: 06.03.15 Теории экономических систем.*

**Spivak V. A.**

### **Adjusting the congruence of economic entities' models as a factor of improving the quality of forecasts**

The lack of congruence of economic entities' models, used in Economics, to their prototypes whose behaviour comprise the basis of economic activities, reduces the depth of understanding phenomena to be happening in the economy, and their predictability. Identification of true economic entities, which include individuals, spontaneous and organized groups, communities of different levels and types, with factors of their behavior to be studied, should help to reduce the low congruence of the models and increase their predictive capacity. In social and psychological scientific disciplines there is a large array of various methods and models of economic entities' behavior that demonstrate the relationship between factors of economic entities' behavior and economic activities, objectives and results. Their inclusion in the sphere of theorists and practitioners' attention would contribute to expanding the scope and further growing the authority of Economics as a social and humanitarian science.

---

© Спивак В. А., 2016

© Spivak V. A., 2016

**Key words:** economic entities, economic theory, predictive capacity, lack of the economic theory model's congruence, application of social psychological models in Economics.

*JEL classifications:* B 49

В современной экономике трудно представить себе ситуацию, когда для анализа происходящего в экономической среде и понимания сущности и причин проблем крупный бизнесмен, предприниматель, менеджер взял бы учебник по экономической теории и получил бы из него полезные рекомендации, методики. По определению, любая наука, в том числе и экономическая теория, – сфера человеческой деятельности, функция которой – выработка и теоретическая систематизация объективных знаний о действительности; одна из форм общественного сознания; включает как деятельность по получению нового знания, так и ее результат – сумму знаний, лежащих в основе научной картины мира; обозначение отдельных отраслей научного знания. Непосредственные цели науки – описание, объяснение и предсказание процессов и явлений действительности, составляющих предмет ее изучения, на основе открываемых ею законов. Система наук условно делится на естественные, общественные, гуманитарные и технические [2, с. 787].

Обращаем внимание на цели любой науки: *описание, объяснение и предсказание* процессов и явлений действительности, составляющих предмет ее изучения, на основе открываемых ею законов. И если очевидна слабость экономической науки в достижении заявленных целей, следует задаться вопросом, почему это происходит и что нужно изменять.

Проблема современной экономической теории, на наш взгляд, – недостаточная адекватность реальному миру применяемых в ее рамках моделей субъектов рынка, в которых принижена значимость поведения субъектов экономики, системной природы и уникальности индивидов, групп, сообществ или эти истинные субъекты экономики подменяются некими экономическими категориями. На наш взгляд, необходимо уделять больше внимания установлению тех субъектов, которые стоят за экономическими явлениями и процессами, и тем факторам, которые определяют их поведение. А поскольку наше мышление оперирует образами, моделями, следует устанавливать в каждом отдельном случае и на уровне методологии, кто является субъектами, какие именно модели субъектов используются и насколько модели адекватны тем реальным субъектам, которые принимают экономические решения и решают экономические проблемы разных уровней.

Напомним, что субъект (от лат. *subjectus* – лежащий внизу, находящийся в основе) – это носитель предметно-практической де-

тельности и познания (индивид или социальная группа), источник активности, направленной на объект [2, с. 1159].

Если рассмотреть учебники и тематику изучаемой в современных вузах экономической теории, можно прийти к выводу, что экономическая теория – это почти что точная наука, где математические формулы и модели соседствуют с их графическими изображениями, и стоит только изменить аргумент, как изменится и функция, а следовательно, и результат. Реальная же проблема экономики в том, что она является не столько точной наукой, не столько детерминированной и описываемой с помощью эконометрики и математики сферой деятельности, сколько социальной и даже гуманитарной наукой, а количество факторов, влияющих на результаты экономической деятельности, настолько велико, что их невозможно учесть ни в одной математической модели. Мы покажем социально-психологический характер экономики на основе рассмотрения определений экономики, экономической теории и экономической деятельности. Хотя в определениях имеет место ограниченность и субъективность, тем не менее каждое из них отражает точку зрения автора на объект, предмет, метод или еще что-то специфическое, позволяющее выделить определяемое явление в среде других. П. Самуэльсон пишет о сложности формулировки качественного определения: «Втиснуть в несколько строк точное описание любого предмета, которое четко отделило бы его от смежных дисциплин и дало бы представление начинающему обо всех вопросах, охватываемых этим предметом, – дело весьма нелегкое» [14, с. 6]. И все же определение – это отправной пункт в долгом пути по познанию объекта, субъекта, предмета, явления, а каждое слово в нем может служить указателем направления исследования. Поскольку речь идет о проблеме недостаточной адекватности эконометрических моделей субъектов экономики реальности, основным методом для нас являлся анализ определений, в которых прямо или косвенно представлены субъекты экономики. Мы докажем, что, хотя в определениях субъектами экономики и экономической теории называются люди, в моделях экономической теории они либо игнорируются, либо подменяются абстрактными категориями, и это снижает прогностический потенциал экономической науки. Широкое использование в процессе анализа экономических явлений и прогнозирования моделей социально-психологического характера способно улучшить понимание происходящего в сфере экономической деятельности, приблизиться к установлению истинных субъектов экономики и факторов их поведения.

*Субъекты экономической деятельности: традиционный подход.*

Давайте посмотрим, как определяется экономика и экономическая теория, объясняющая экономические явления, как в определениях отражены субъекты экономики.

Экономическая деятельность имеет место тогда, когда ресурсы (оборудование, рабочая сила, технологии, сырье, материалы, энергия, информационные ресурсы) объединяются в производственный процесс, имеющий целью производство продукции (оказание услуг). Экономическая деятельность характеризуется затратами на производство, процессом производства и выпуском продукции (оказанием услуг)<sup>1</sup>.

Названные в определении ресурсы часто определяются как факторы производства. Напомним, что фактор (от лат. *factor* – делающий, производящий) – это причина, движущая сила какого-либо процесса, явления, определяющая его характер или отдельные его черты [2, с. 1263]. Ни один из применяемых как факторы производства элементов, по существу, не является фактором, движущей силой, субъектом, кроме людей и групп, предоставляющих свой живой труд, будь то труд исполнительский или управленческий, рутинный или творческий, физический или умственный, индивидуальный или коллективный. Все остальные «факторы» человек выбирает сам в процессе труда в целях достижения собственных целей, чтобы с их помощью получить желаемое. Поскольку экономическая деятельность обычно сложна, многоаспектна, включает труд множества индивидов и групп с разными интересами и целями, мы получаем потенциальное поле конфликта интересов, и результат конфликта плохо поддается прогнозированию, не всегда тот, который ожидает тот или иной участник экономической деятельности.

Поэтому, на наш взгляд, в приведенном определении экономической деятельности отсутствует существенная оговорка, что указанные ресурсы объединяются не сами по себе, а по воле и в интересах некого или неких субъектов, преследующих не столько цели производства, сколько личные цели и использующие производство и его результаты в качестве средства достижения этих целей. Человек во всей сложности этого явления стоит в основе любой, в том числе экономической, деятельности.

---

<sup>1</sup> Методические рекомендации по внедрению Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД) в статистическую информационную систему. Законодательство России. Текст документа по состоянию на июль 2011 г. URL: <http://www.bestpravo.ru/rossijskoje/lq-akty/10k.htm> (дата обращения: 21.01.2014).

В экономической науке часто говорят о наличии объективных, т. е. действующих независимо от человека и его сознания, экономических законах типа закона стоимости, закона спроса и предложения, закона ценообразования, закона экономии времени, закона капиталистического накопления и общественного воспроизводства, и именно этим и другим экономическим законам подчиняется функционирование рынков, движение капиталов и т. д. Но в один прекрасный момент, к примеру, известный биржевой спекулянт Дж. Сорос может заявить о желании обрушить фондовый рынок целой страны и с его способностями биржевого спекулянта почти добиться этого. Бывшие директора советских фабрик и заводов, от которых в условиях наступившего капитализма ожидали эффективных решений и мер по развитию производства в интересах общества, дружно решают стать эффективными по отношению к себе и своим близким и распродать основные фонды и материальные запасы, присваивая доходы и своим поведением полностью опровергая либеральную мантру «Частник эффективнее государства» (но это если не подразумевать под эффективностью эффективность для самого себя).

Видный специалист в области экономики А.И. Салов об ограниченности законов экономики, например, пишет так: «Обратная зависимость между ценой и спросом называется законом спроса, который, как и все другие экономические законы, не носит абсолютного характера и проявляется лишь в массовом порядке» [15, с. 34].

Не пересказывая курс экономической теории того или иного автора, ограничимся определениями основных понятий экономики, чтобы посмотреть, что же в них называется ее объектом, субъектом, предметом.

*Экономика* (от греч. *oikonomiké*, буквально – искусство ведения домашнего хозяйства): 1) Совокупность общественных отношений в сфере производства, обмена и распределения продукции. 2) Народное хозяйство данной страны или его часть, включающая определенные отрасли и виды производства. 3) Экономическая наука, изучающая ту или иную отрасль хозяйства, хозяйства региона (экономика промышленности, экономика торговли и т. д.) [2, с. 1393].

Бизнес-экономикс рассматривает поведение фирм, рынков и отраслей, однако в более широком смысле он подразумевает «описание и прогнозирование взаимосвязанного поведения на макроэкономическом уровне» [8, с. 28].

Рассуждая в своем знаменитом труде «Экономика» о том, что такое экономическая наука, нобелевский лауреат П. Самуэльсон приводит несколько определений.

«1. Экономическая теория есть наука о видах деятельности, связанных с обменом и денежными сделками между людьми.

2. Экономическая теория есть наука об использовании людьми редких или ограниченных производительных ресурсов (земля, труд, товары производственного назначения – например: машины и технические знания) для производства различных товаров (таких как пшеница, говядина, пальто, концерты, дороги и яхты) и распределения их между членами общества в целях потребления.

3. Экономическая теория есть наука о повседневной деловой жизнедеятельности людей, извлечении ими средств к существованию и использованию этих средств.

4. Экономическая теория есть наука о том, как человечество справляется со своими задачами в области потребления и производства.

5. Экономическая теория есть наука о богатстве» [14, с. 6].

Далее П. Самуэльсон пишет следующее: «Экономическая теория, несомненно, включает в себя все элементы, указанные как в этих определениях, так и в тех, которые могли бы войти в более длинный перечень. Тем не менее для ознакомления с предметом можно было бы дать следующую его краткую характеристику.

Экономическая теория есть наука о том, какие из *ограниченных* производительных ресурсов люди и общество с течением времени, с помощью денег или без их участия, *избирают* для производства различных товаров и распределения их в целях потребления в настоящем и будущем между различными людьми и группами общества» [14, с. 6].

Напомним, что, по мнению этого гуру либеральной модели экономики, определение должно содержать характеристику предмета и быть достаточным, чтобы отделить предмет исследования от других дисциплин, поскольку каждая научная дисциплина должна отличаться от других чем-то принципиальным, иметь что-то особенное, будь то объект, предмет или метод. Но даже в рамках одной научной дисциплины вы столкнетесь с множеством определений. Это указывает как на наличие множества мнений относительно существенных характеристик дисциплины, так и на то, что каждый автор определения опирается на собственную модель объекта, предмета, явления, вносит в определение свое представление о сущности предмета, отражает в определении свое субъективное видение.

*Недостатки традиционных взглядов на субъекты экономики*

А теперь хрестоматийный пример наличия неких внеэкономических причинно-следственных связей в экономике, способных привести ее к солидным потрясениям.

«Вечером 6 января 1981 года Джозеф Гранвилл, известный советник по капиталовложениям во Флориде, отправил своим клиен-



там телеграмму: "Цены на акции резко упадут; продавайте завтра". Очень скоро все узнали о совете Гранвилла, и 7 января стало самым черным днем во всей истории Нью-Йоркской фондовой биржи. По общему мнению, акции потеряли в цене где-то 40 миллиардов долларов.

Почти полвека назад Джон Мейнард Кейнс сравнил психологию рынка ценных бумаг с популярными конкурсами красоты, которые проводили в то время лондонские газеты. Чтобы выиграть, нужно было выбрать шесть лиц из ста, которые, в свою очередь, наиболее часто выбирались другими участниками конкурса. Таким образом, как писал Кейнс, "каждый участник должен выбрать не те лица, которые кажутся наиболее привлекательными ему самому, а те, которые, как он полагает, будут пленять воображение других участников". Так же и инвесторы пытаются выбрать не те акции, в которых заинтересованы они сами, а акции, к которым благоволят другие инвесторы. Название игры – прогноз поведения других. Как объяснил один менеджер фонда с Уолл-стрит: "Вы можете соглашаться или не соглашаться с мнением Гранвилла, это уже не имеет значения. Если вы думаете, что его совет заставит других людей продавать, то вы захотите продать до того, как цены упадут еще ниже. Если вы полагаете, что другие будут покупать, вы купите сейчас, чтобы опередить остальных"» [9, с. 147].

Никаких экономических прогнозов, предсказавших этот кризис, не было сделано, более того, никакая экономическая теория не объяснила произошедшего. Кто или что этот кризис инициировало – Гранвилл, «сарафанное радио», т. е. слухи, недостаток информации, установки и ожидания брокеров, что-то другое или все вместе – каждый может принять и даже обосновать любую версию.

Опять же, по определению, субъекты рыночной экономики – домохозяйства, фирмы, государство. Домохозяйство – это экономическая единица, которая состоит из одного или нескольких лиц, самостоятельно принимающих решения, являющихся собственниками и стремящихся к максимальному удовлетворению своих потребностей. Как домохозяйства выступают все потребители, трудящиеся, владельцы крупных и мелких капиталов, средств производства и земли. Фирма – это экономическая единица, которая использует ресурсы для производства товаров услуг в целях получения прибыли, владеет или управляет одним или несколькими предприятиями. Под государством понимают все правительственные учреждения, которые обладают юридической и политической властью для достижения общественных целей<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> [http://economic\\_theory.academic.ru/617/8](http://economic_theory.academic.ru/617/8) (дата обращения: 04.01.2016).

Еще одно определение: субъект экономический, или хозяйствующий – это лицо, осуществляющее экономическую, хозяйственную деятельность, будь то человек, семья, предприниматель, предприятие, государство. Экономический субъект (*economic agent*) – действующее лицо в экономике (как физическое, так и юридическое), которое может принимать экономические решения, самостоятельно разрабатывать хозяйственные планы и действовать согласно им, получать заказы или задания на производство или распределение тех или иных продуктов или услуг, либо выступать в качестве их покупателя<sup>1</sup>.

Маржиналисты считают, что субъектом в экономике выступает потребитель. Субъектами рынка в ряде моделей вообще признаются такие абстракции, как спрос и предложение, при этом считается, что и то, и другое поддается управлению, влиянию, но вопрос об истинных субъектах рынка выводится из состава моделей и теорий.

К настоящему времени накопилось множество случаев, когда экономические прогнозы не исполнялись, а происходящие в экономике события не укладывались в ложе какой-либо теории и не были объяснимы этими теориями. Может быть, мало теорий? Может быть, они слишком абстрактны, идеалистичны, оторваны от реальности? Может быть, не вполне адекватны представления о движущих факторах в экономике, о субъектах экономической деятельности?

Какие субъекты рынка привели к краху Нью-Йоркскую биржу, что они собой представляют, почему они так поступили? Обратим внимание на названные факторы краха биржи: игра, прогноз поведения других, психология самореализации, слухи, ожидания людей, средства массовой информации. Это экономические или социально-психологические понятия? Почему, включая их в определения экономики, ученые в области экономической теории так мало уделяют им внимание в своих исследованиях (хотя есть области экономической науки, где объектом исследования являются поведение людей, управление людьми, факторы влияния на людей)?

И еще раз обратим внимание на понятия, включаемые в определения экономики и экономической науки: общественные отношения, поведение, «люди и общество ...избирают». Мы не вырываем термины из контекста, мы приводим обоснование социальной сущности экономики, правомерности ее отнесения к социальным и гуманитарным наукам, прямое присутствие в самой плоти экономики человека и активную роль в экономике отдельных людей и общностей, естественно, со всеми присущими людям и группам свойства-

---

<sup>1</sup> [http://economic\\_mathematics.academic.ru/5122/82](http://economic_mathematics.academic.ru/5122/82) (дата обращения: 04.01.2016).

ми и качествами, достоинствами и недостатками. Использование терминов «люди, общество» без пояснения, что за люди имеются в виду и какие характеристики имеет общность, между кем и кем в обществе возникают отношения, подтверждает мысль, что в экономической теории подразумеваются некие обобщенные, усредненные и унифицированные модели.

Приведем определение деятельности. Любая, в том числе экономическая, *деятельность* – это «активное взаимодействие с окружающей действительностью, в ходе которого живое существо выступает как субъект, целенаправленно воздействующий на объект и удовлетворяющий таким образом свои потребности. В структуре как материальной, так и духовной деятельности обнаруживаются следующие *основные элементы*, составляющие ее примерное содержание: мотивы, побуждающие субъект к деятельности; цели – образы результатов, на достижение которых деятельность направлена; средства, с помощью которых деятельность осуществляется» [12, с. 176]. Возможно, абстрагирование от основных элементов экономической деятельности в экономической теории дает основания полагать, что такие абстракции в экономической теории допущены не случайно, и с их помощью пытаются либо завуалировать недостаточное знание о предмете, либо манипулировать сознанием читателей и слушателей, ссылаясь на действие объективных законов рынка. В социальной психологии известен так называемый «эффект Барнума». Т. Барнум, основатель знаменитого американского цирка, утверждал, что каждую минуту на свет рождается простофиля. Так образно определяется склонность людей принимать за чистую монету описания или общие оценки своей личности, если эти оценки преподносятся под научным, магическим или ритуальным соусом [4, с. 126]. Эти «соусы» прекрасно работают и для объяснения событий во внешней среде на уровне не только индивида, но и общественного сознания, и ими пользуются, в частности, манипуляторы сознанием всех профилей, уровней во всех странах, во все века.

Что касается собственно абстрагирования, то оно является неотъемлемой операцией нашего мышления наряду с анализом, синтезом, обобщением, классификацией, систематизацией. Не применяя абстрагирование, так же, как и обобщение, вряд ли удастся разработать достаточно простую для понимания модель исследуемого предмета, объекта, явления, субъекта, но, излишне абстрагировавшись от таких особенностей людей и общностей, как уникальность, адаптивность, направленность, мотивированность, динамичность, системность и т. п., можно ли поручиться за качество прогноза? Исключение людей со всем многообразием их особенностей и факторов поведения (или примитивизация представлений о

них и их поведения) из моделей экономической науки можно уподобить попытке объяснить поведение автомобиля на дороге без учета личности водителя, его профессионализма и психического состояния, а также постоянно меняющейся дорожной ситуации. Объяснить можно, но объяснение не будет выглядеть убедительно, поскольку в объяснительной модели не присутствует ключевой фактор поведения автомобиля – его водитель.

Проблема, которую невозможно решить однозначно, – приемлемая степень абстрагирования и предметы абстрагирования. Заранее определить, какой параметр в данной ситуации можно принять за пренебрежительно малую величину, не влияющую на поведение объекта, а какой является значимым, практически невозможно, поведение живых систем не поддается прогнозированию с высокой степенью вероятности, да вдобавок одни и те же люди в разных ситуациях ведут себя по-разному. Кстати, столь же мало детерминированы и предсказуемы сами ситуации, и уж совсем плохо прогнозируется поведение самого субъекта прогнозирования в новой для него ситуации.

По существу, в экономической деятельности мы имеем дело с тремя группами взаимодействующих субъектов – собственно субъекты влияния, объекты влияния (при этом объекты влияния, по существу, такие же субъекты, как и собственно субъекты влияния) и ситуации, которые включают объективные условия и поведенческие акты сторонних субъектов-объектов (достаточно вспомнить для примера те объекты исследования, которые рассматриваются при проведении PESTEL-анализа внешней среды). При этом каждый фактор требует научного подхода, восприятия его как системного явления, взаимодействует с другими и использует собственные уникальные модели-образы самого себя и других факторов.

Исходя из понимания состава и сущности субъектов экономики, естественной должна восприниматься тесная связь экономики с психологией, социологией, социальной психологией, менеджментом, политологией и другими гуманитарными научными дисциплинами, глубоко и компетентно исследующими поведение многообразных индивидов и общностей в различных обстоятельствах. (Не следует игнорировать и естественные науки, исследующие окружающую субъекты экономики среду и предлагающие знания о ресурсах и рисках для экономической деятельности.) Из этих же определений возникает и насущная необходимость при исследовании экономических явлений, осуществлении экономической деятельности принимать во внимание наличие «человеческого фактора». Более того, повторим: человек в экономике играет ключевую, решающую роль, из всех факторов производства он единственный активный, придающий активность всем другим факторам.

Понимание того, что экономическая теория без учета человеческого фактора не в состоянии стать основой для надежных прогнозов развития современной экономики, проникает в сознание ученых. К примеру, Нобелевская премия по экономике 2010 г. досталась трем ученым: Питеру Даймонду (Peter Diamond) и Дэйлу Мортенсену (Dale Mortensen), представляющим США, и Кристоферу Писсаридесу (Christopher Pissarides) из Лондонской школы экономики. Премия была вручена за исследования рынков с моделями поиска-«трение» в макроэкономике. В подробном объяснении говорится, что исследования всех трех лауреатов помогают ответить на следующие вопросы: почему много людей остаются безработными при том, что на рынке существует много вакансий и как управление экономикой может повлиять на безработицу?<sup>1</sup> Как объясняет концепцию поиска-трения профессор Я.М. Миркин, «фирма тратит немалые ресурсы и усилия для *оценки* значимых параметров благ, *контроля* партнеров и *принуждения* к выполнению соглашений. Поручительства, гарантии, торговые марки, затраты по сортировке и классификации, хронометраж рабочего времени, наем агентов, третейские разбирательства, посредничество и, конечно, целая система юридического процесса – все это отражает всепроникающий характер «трения» в экономической системе»<sup>2</sup>. Все перечисленные источники трения можно назвать проявлением человеческого фактора. Эти транзакционные издержки зависят от числа транзакций (масштаба и интенсивности взаимодействия) и их форм и могут достигать 60 % ВВП.

Между тем в одном из разделов экономической науки, а именно, в менеджменте, в той его части, которая изучает менеджмент, маркетинг, поведение потребителей, проблемы рекламы, PR, давно принято учитывать поведение и субъектный характер людей.

Важная роль поведения человека в экономике подкреплена достижениями психологов-бихевиористов. Такое популярное в США направление психологии, как бихевиоризм (Джон Б. Уотсон, 1878–1958), заменяет предмет психологии (душевные явления) на поведение, поскольку первые непознаваемы, и, исследуя поведение, можно без знания этих явлений обойтись. Поведение же наблюдаемо, может быть проанализировано, можно установить связи между стимулами и поведением. Принципиально поведение животных и людей одинаково: оно происходит по схеме «стимул – реакция», причем реакция определяется только стимулом, а понятия осозна-

---

<sup>1</sup> URL: <http://dok.opredelim.com/docs/index-8111.html> (дата обращения: 20.12.2015).

<sup>2</sup> URL: [http://www.mirkin.ru/\\_docs/\\_dumnaya/net03.pdf](http://www.mirkin.ru/_docs/_dumnaya/net03.pdf) (дата обращения: 02.01.2016).

ния, переживания, страдания и т. п. субъективны, являются продуктами самонаблюдения и не могут рассматриваться как научные. Правда, человек сложнее, чем животное, но учение И. Павлова о рефлексах можно перенести и на человека. Правильно подобранными стимулами можно получить любую систему поведения у человека. Нужно давать стимулы и подкреплять правильное поведение, и произойдет закрепление поведения.

Как раз на основе достижений бихевиористов развивается рекламное дело, теория и практика обучения, стимулирования, поэтапного закрепления навыков, многие школы воспитания.

Однако эксперименты показали, что между стимулами и реакцией стоит еще что-то, поскольку реакция на одинаковые стимулы оказывалась разной у разных индивидов. Даже крысы в опытах Э. Толмена при бегании по лабиринту демонстрировали формирование чего-то, что он назвал «когнитивной картой»: крысы, не получающие подкрепления в поисках правильного пути, находили его быстрее, чем получавшие подкрепление. Это «что-то» у человека – цель, ожидание, когнитивная карта мира, знак и т. п. Необихевиористы назвали это «промежуточные переменные» и включили их в схему «стимул – промежуточные переменные (индивидуальные особенности, черный ящик личности) – реакция». Итак, поведение живых субъектов, объектов и факторы, его обуславливающие, в ряде направлений экономики принимаются за исключительно важные, значимые для понимания и учитываемые в построении моделей. Но при этом поведение не рассматривается как объективное явление, а воспринимается как управляемое явление.

Так, с начала XX в. маркетинг основывается на лозунгах «Найдите потребность и удовлетворите ее» или «Производить то, что продается, а не продавать то, что производится». В современном мире, когда многие товары содержат принципиальную новизну, спрос следует формировать, можно эффективно влиять на клиента, и об этом говорит А. Морита, основатель компании «Сони»: «Наша стратегия состоит в том, чтобы вести за собой потребителей, создавая новые продукты, а не спрашивать их, какие товары им хотелось бы иметь. Потребители не знают, какие возможности существуют, мы же знаем это. Поэтому вместо того, чтобы производить многочисленные исследования рынка, мы концентрировали свои творческие способности на создании того или иного продукта и его применении, старались создать для него рынок, рекламируя его потребителям и поддерживая с ними контакт. Порой идея создания нового продукта приходила мне в голову сама собой» [11, с. 130].

Маркетологи и другие специалисты-рыночники не сомневаются, что, например, спрос, потребности на самом деле являются очень неплохо управляемыми явлениями, и здесь большое значение име-

ет личность субъекта рынка, его авторитет, убедительность и средства, используемые им для управления спросом. Так, россияне обязаны появлением на своем столе таких продуктов, как картофель и томаты, усилиям монарших особ – Петра I и Екатерины II (на заключительном этапе – при научном обеспечении со стороны русского агронома А.Т. Болотова).

### ***Моделирование как научный метод и свойство мышления***

На наш взгляд, модели социальных явлений, из которых полностью исключены или представлены слишком обобщенно, примитивно субъекты социальных явлений, социальные группы и индивиды, их интересы, личности и группы, выступающие от их имени, не имеют основания считаться системными, а следовательно, научными.

Значимость моделирования и адекватности моделей реальности можно определить и с точки зрения человеческого мышления, и с точки зрения методологии научного познания.

*Моделирование* – исследование каких-либо явлений, процессов или систем объектов путем построения и изучения их моделей; использование моделей для определения или уточнения характеристик и рационализации способов построения вновь конструируемых объектов. Моделирование – одна из основных категорий теории познания: на идее моделирования, по существу, базируется любой метод научного исследования: как теоретический (при котором используются различного рода знаковые, абстрактные модели), так и экспериментальный (использующий предметные модели) [2, с. 744].

*Модель* (в широком понимании) – упрощенный мысленный или знаковый образ какого-либо объекта или системы объектов, используемый в качестве их «заместителя» и средства оперирования. В естественных науках моделью называют описание объекта средствами некоторой научной теории [12, с. 390].

*Мышление* (англ. *thinking*) – психический процесс отражения действительности, высшая форма творческой активности человека. Мышление постольку процесс отражения объектов, поскольку оно есть творческое преобразование их субъективных образов в сознании человека, их значения и смысла для разрешения реальных противоречий в обстоятельствах жизнедеятельности людей, для образования ее новых целей, открытия новых средств и планов их достижения, раскрывающих сущность объективных сил природы и общества [12, с. 405].

Из этого определения следует, что мышление – это процесс творческого преобразования отражения объектов в субъективные образы (т. е. модели) в сознании человека, придание им смыслов, значений для познания, последующего целеполагания и применения. Иными словами, наше мышление направлено на формирование образов окружающего нас мира и нашей внутренней среды, и

эти образы, или модели, являются объектами оперирования в нашем мышлении, используются во взаимодействии с миром и для решения возникающих проблем или задач. Сами модели имеют субъективный характер, а степень адекватности моделей реальности определяет глубину познания и адекватность понимания мира и самого себя (в психологии исследуется образ самого себя, или «Я-концепция»). Как в любом виде деятельности, качество конечного продукта зависит от качества исходного продукта, так и в мышлении его качество и получаемые результаты зависят от качества применяемых моделей, их адекватности реальным системам.

«В процессе работы модель выступает в роли относительно самостоятельного квазиобъекта, позволяющего получить при исследовании некоторые знания о самом объекте. Если результаты такого исследования (моделирования) подтверждаются и могут служить основой для прогнозирования в исследуемых объектах, то говорят, что модель адекватна объекту. При этом адекватность модели зависит от цели моделирования и принятых критериев. Проверка адекватности модели необходима, так как по неверным результатам моделирования могут быть приняты неверные решения. Проверка может производиться путем сравнения показателей, полученных на модели, с реальными, а также путем экспертного анализа. Желательно проведение такого анализа независимым экспертом. Если по результатам проверки адекватности выявляются недопустимые расхождения между системой и ее моделью, в модель вносят необходимые изменения»<sup>1</sup>.

Мы уже говорили о возможности нахождения массы доказательств, примеров ограниченности прогностического потенциала макроэкономических моделей, и это формирует стремление проанализировать их адекватность и установить причины недостаточного соответствия прогнозов реальности.

Невысокий прогностический потенциал моделей экономической теории можно трактовать как результат несоответствия моделей реальности, как результат постановки слишком узких целей, когда множество существенных факторов исключается из модели, и исследуется только взаимодействие каких-либо двух из них, чего в реальности не бывает (факторы представляются множеством). Могут быть и другие причины, но что-то с моделями в экономической теории не так, они не в состоянии обеспечить надежные прогнозы развития и тенденции в экономике как на макро, так и на мезоуровне. Отсутствие прогнозов такого уровня затрудняет прогнозирование и на микроуровне.

---

<sup>1</sup> <http://zxshader.narod.ru/index/0-72> (дата обращения: 20.12.2015).



Приведем краткое описание модели «человека экономическо-го», принимаемой в теориях экономики, и модели человека «социального». Профессор В.В. Радаев описывает эти две модели следующим образом: «Его /homo sociologicus/ рассматривают как полного антипода homo economicus. Если последний, скажем, – это человек независимый, эгоистичный, рациональный и компетентный, то homo sociologicus оказывается человеком, который подчиняется общественным нормам и альтруистичен, ведет себя иррационально и непоследовательно, слабо информирован и не способен к калькуляции выгод и издержек. Посмотрим вариант подобного сопоставления двух моделей. Homo economicus представлен экономистами К. Бруннером и У. Меклингом: это "человек изобретательный, оценивающий, максимизирующий полезность" (Resourceful, Evaluating, Maximizing Man, или модель REMM). А "социологический человек" описывается моделью, предложенной С. Линденбергом: это "человек социализированный, исполняющий роли, поведение которого санкционировано обществом" (Socialized, Role-Playing, Sanctioned Man, или модель SRSM)» [13, с. 55–56].

В обеих моделях присутствует широкое обобщение, абстрагирование от важнейших фактов, определяющих поведение индивидов и групп, таких как потребности живого существа и многих других факторов. Если мы для описания, моделирования применяем понятие «поведение», то такой подход требует углубления в науку психологию.

По мнению психологов, «Поведение (англ. *behavior, behaviour*) – извне наблюдаемая двигательная активность живых существ, включающая моменты неподвижности, исполнительное звено высшего уровня взаимодействия целостного организма с окружающей средой. Поведение осуществляется как единство психических – побудительных, регулирующих, отражательных звеньев (отражающих те условия, в которых находятся предметы потребностей и влечений существа) и исполнительных, внешних действий, приближающих или удаляющих организм от определенных объектов, а также преобразующих их. Поведение человека всегда общественно обусловлено и обретает характеристики сознательной, коллективной, целеполагающей, произвольной и созидательной деятельности. На уровне общественно-детерминированной деятельности человека термин «поведение» обозначает также действия человека по отношению к обществу, другим людям и предметному миру, рассматриваемые со стороны их регуляции общественными нормами нравственности и права. В этом смысле говорится, например, о высоконравственном, преступном и легкомысленном поведении. Единицами поведения являются *поступки*, в которых формируются и в

то же время выражаются позиция личности, ее моральные убеждения [12, с. 507].

Заметим, что фактором поведения личности, даже исполняющей важную социальную роль, является также и внутреннее состояние организма, и специфика личности: например, может произойти нестыковка требований, имеющих личностное, социальное или должностное происхождение, и в условиях этого когнитивного диссонанса, ролевого внутриличностного конфликта очень трудно прогнозировать поведение субъекта.

Приведем несколько моделей, помогающих понять факторы поведения субъектов рынка, но разработанных в рамках неэкономических дисциплин. Применение такого рода моделей способно обогатить экономику знаниями о причинах и факторах поведения субъектов экономики, расширить поле знаний экономистов и повысить прогностический потенциал экономической науки.

Известный отечественный ученый, социальный психолог П.Н. Шихирев совместно со своим американским коллегой разработал портреты акул и дельфинов бизнеса, в основе которых лежат две характеристики – энергичность и социальная ориентация. Акула бизнеса обладает высокой энергетикой, но крайне эгоистичен, дельфин бизнеса так же энергичен, но вместе с тем альтруистичен. Описание дельфина бизнеса приводить не будем, поскольку этот тип поведения на рынке встречается редко и не отличается выживаемостью в сообществе бизнесменов, где преобладают акулы.

Итак. «Акула»: тип первый в историческом времени и наиболее распространенный в современном деловом пространстве.

Вот каково мировоззрение этого типа, если выразить его от первого лица.

*Отношение к людям.* В основной своей массе люди, кроме меня, злые, слабые, глупые, ленивые, лживые, порочные существа. Ими управляют животные инстинкты и низменные страсти. Они не ценят добро и понимают только язык силы. Они – средство, объекты, которые надо использовать для достижения цели. Самые опасные из них те, кто умнее, сильнее и выше среднего уровня. Они – мои конкуренты, т. е. враги. Лучший способ вести с ними дело – быть сильнее, хитрее, меньше им доверять. Полезно владеть техникой управления ими. Конкурентов, по возможности, следует устранять. Если не устраню я, устранят меня. Выживает сильнейший. Победитель получает все. Не такие, как я (лица другого пола, иностранцы и т. п.), – люди второго сорта.

*Отношение к обществу.* Общество – это скопище людей, установившее законы, из которых одни мне выгодны, другие вредны. Последние я имею право нарушать, когда нет риска попасться.

*Отношение к себе.* Я лучше всех, хотя тоже животное. Если я беден, то только потому, что общество, его законы и другие люди мешают мне разбогатеть.

*Отношение к миру и природе.* Мир враждебен, холоден и опасен. Поэтому всегда надо быть начеку. Реальны лишь материальные ценности, все остальное – проповедь для неудачников. Природа – это кладовая, из которой следует брать сколько можно, иначе возьмут другие. После нас – хоть потоп.

*Отношение к духовным ценностям.* Возможно, Бог и существует, но Его законы и законы людей, религиозная мораль и законы бизнеса – разные вещи. Надо, тем не менее, иметь репутацию верующего, это выгодно. Столь же по необходимости следует жертвовать на благотворительные цели.

*Отношение к делу.* Мое дело – это основа и источник моей власти в мире, средство защиты от людей и общества.

*Отношение к риску.* Определяется только соотношением между ожидаемой прибылью и потенциальной опасностью.

*Цель жизни* (ответ на вопрос: для чего я живу?). Я живу для себя. Для того чтобы иметь как можно больше денег, чтобы иметь как можно больше власти над людьми и миром, чтобы жить как можно более комфортно и безопасно. Потреблять все самое лучшее, не ограничивая своих желаний. Жизнь дается только однажды, и прожить надо как можно дольше.

*Средства достижения цели* (ответ на вопрос: как реализовать главную цель?). Любые. Моральный выбор определяется только материальной выгодой.

*Кто мои друзья и кто – враги.* Потенциально все люди – конкуренты в борьбе за материальные блага. С некоторыми из них временно можно кооперироваться, объединяться против общих, наиболее опасных для обеих сторон в данный момент конкурентов. Длительность союзнических отношений определяется сугубо соображениями выгоды [1, с. 94–97]».

Как вы полагаете, информация, включенная в структуру этого довольно нелюбимого портрета субъекта бизнеса, могла бы быть полезной в ситуации подготовки к деловым переговорам даже на глобальном уровне, позволила бы предугадать истинные интересы и мотивы поведения, подготовиться к соответствующему развитию событий?

Какие из известных вам моделей экономической науки были бы уместны для понимания поведения и ожиданий такого партнера по бизнесу?

Если поставить вопросы, какие типы бизнесменов, в интересах которых осуществляется глобализация, определяют современную экономику и политику, то, скорее всего, придется констатировать,

что именно «акулы». Следовательно, абсолютно безосновательны ожидания и надежды на их высокие человеческие чувства и проявления в экономике и политике таких качеств, как честность, благородство, благодарность, доверие, откровенность, социальная ответственность, равное сотрудничество, учет интересов других и т. п.

Принятие во внимание такой модели иностранных «партнеров» могло бы сменить прекраснородушное к ним отношение и необоснованные идеалистические ожидания нашей «элиты» на более реалистическое и адекватное поведение и принятие решений.

Второй пример описывает поведение индивидов, собравшихся в группу. Таких групп – субъектов рынка – множество, и каждая преследует через своих представителей собственные интересы, используя все доступные, хотя и зачастую не вполне нравственные, методы. Кстати, содержание морали не является одинаковым для всех групп, и у каждой группы обычно свое представление о том, что нравственно, что допустимо, что такое правда, справедливость и т. п. В типологии видов морали абсолютно естественным рассматривается так называемый «индивидуалистический подход» к этике, который предполагает, что морально-приемлемыми являются действия человека, которые идут ему на пользу в долгосрочной перспективе. Главной движущей силой считается самоконтроль, а все внешние силы, которые его ограничивают, должны пресекаться [6, с. 183].

Бросается в глаза, что транснациональные корпорации обладают монолитной властью, и XX век был свидетелем повсеместно трансформации, когда, как выразился историк бизнеса Альфред Чандлер, «видимая рука» менеджмента заменила «невидимую руку», которая, как считал Адам Смит, двигала экономикой конкурентных рынков. Эта власть не только экономического характера. Она также и политическая, и культурная. Отметим, к примеру, глобальный маркетинговый альянс, заключенный между McDonald's и Disney. Объединившись, эти две компании создали силу глобального масштаба, которая будет чрезвычайно способствовать общению молодежи по всему миру [10, с. 351].

Исторической целью таких корпораций было добиться глобального господства с помощью привлечения сырья со всего мира по как можно более низким ценам, чтобы производить и продавать товары и услуги на самых прибыльных рынках [10, с. 351–352].

Приведем одну из многочисленных типологий групп интересов, оказывающих влияние и преследующих свои интересы во взаимодействии с хозяйствующими субъектами:

**«Нормативные группы:** правительство, регулирующие органы, отраслевые ассоциации, профессиональные объединения, акционеры, совет директоров.

**Функциональные группы:** сотрудники, профсоюзы, поставщики, дистрибьюторы, сервисные организации.

**Диффузные группы:** журналисты, местная общественность, группы особых интересов.

**Группы потребителей:** различные сегменты, распределенные по потребностям» [5, с. 35].

В мире постоянно присутствует дефицит тех или иных жизненно важных ресурсов, и в этих условиях для понимания поведения внутри группы вполне применима ролевая модель, которую ее автор отечественный психиатр, психолог, психотерапевт А.Б. Добрович разработал для групп, названным им «примитивные».

Для таких групп, как и для групп приматов, характерна жесткая иерархия, недостаток ресурсов и проблемы с их распределением. Немаловажным фактором в таких группах является и низкая социальная зрелость лидера и ведущих членов группы, отсутствие высокой морали и, наоборот, присутствие эгоизма, жадности и лживости. Пользуясь греческим алфавитом, статусно-ролевое распределение в такой группе обычно определяется следующим набором ролей:

- особь альфа – лидер группы, наиболее энергичен, авторитетен, пользуется правом первоочередного присвоения благ;

- особь бета – второе лицо в группе с соответствующим правом на блага, менее энергичен, но часто более интеллектуален, чем альфа, часто является хранителем групповых норм и правил;

- особи гамма-1 – приближенные, опора, соратники, команда альфы;

- особи гамма-2 – обычно многочисленная подгруппа инертных, подчиняющихся членов группы, становящихся жертвами манипуляций представителей верхнего уровня;

- особи гамма-3 – оппозиция, подгруппа недовольных своим статусом, но вынужденных подчиняться; по отношению к ним применяется политика «кнута» или «пряника». Причем «пряником» может быть введение в число приближенных (кооптация), а «кнутом» – ограничение прав, получаемого вознаграждения, довольствия, изгнание из группы и даже физическая расправа;

- особь гамма-4 – шут, позволяющий себе (с разрешения лидера) критические замечания, поддерживая тем самым видимость демократии, свободы слова и т. п.; по статусу может быть на уровне от гамма-1 до гамма-3;

- особь омега – лицо, принимающее на себя групповую агрессию. Такая роль необходима для сплочения группы, демонстрации

единства, ощущения чувства «мы» в своем противостоянии омеге, которая как раз и есть «не мы». Если личность в позиции омега не согласна со своим статусом и покидает группу, группа находит другую личность на эту роль [7, с. 133–137].

Довольно ярко такое групповое деление проявляется и в группах социально незрелых личностей – детей, преступников. Анализ взаимодействия в руководстве СССР при Сталине показывает также пример подобного ролевого распределения. На наш взгляд, наиболее неприятен тот факт, что современный миропорядок строится также по этой схеме: есть и «страна-альфа», и «страна-бета», и страны – команда альфы. Все остальные роли тоже наличествуют и довольно легко идентифицируются. Во времена расцвета СССР у него была своя общность и основания считаться так же альфой в своей команде, как и у США. Роль России сейчас скорее маргинальная: она хотела бы встать в число признанных, но иногда ведет себя как гамма-4, а в глазах нынешней «команды альфы» не заслуживает места выше «гамма-2», сырьевого источника.

Если ранее достаточно было порассуждать о происходящем в экономике в терминах спроса и предложения, законов рынка, волатильности, курса валют и тому подобных абстракций, мало что говорящих большинству людей, чтобы получить их спокойную реакцию на задуманные манипуляции, то сейчас сложно скрыть роль истинных субъектов, интересы которых и стоят в основе экономических изменений. Определение истинных субъектов экономики и движущих ими факторов позволит лучше и точнее понять, что происходит, почему, в чьих интересах и, возможно, повысить степень прогнозируемости событий.

Третий пример из области менеджмента и национальной культуры. Повторим, что в странах Европы и в США популярен ролевой подход, суть которого в восприятии человеческого бытия как череды спектаклей, в каждом из которых человек играет отведенную ему в данном спектакле роль. Известный исследователь культурных ценностей народов мира Ф. Тромпенаарс на основании работы, проведенной в конце 90-х гг. прошлого века и включавшей исследования мнений 30 тысяч менеджеров из 55 стран, установил, в частности, что одно из измерений культурных ценностей, названное им «специфичность/диффузность», позволяет различать культуры, в которых отдельные жизненные роли выделяются таким образом, чтобы обеспечить личную неприкосновенность и автономию, и культуры, в которых эти роли интегрируются и сливаются воедино. В странах, где имеет место специфичность (обособленность), ценится разделение жизненных ролей (Голландия, Швеция, Дания, Великобритания). В странах, где имеет место диффузность (взаимопроникновение), це-

няется интеграция, взаимопроникновение жизненных ролей (Китай, Нигерия, Сингапур, Корея).

Для культур со специфическими ценностями характерно отделение производственных отношений от отношений семейных, в то время как в диффузных культурах работа и дом взаимосвязаны. Дайте ответ на следующий вопрос: *ваша начальница приглашает вас к себе домой с тем, чтобы вы помогли ей докрасить стены. Вы этого не хотите, поскольку ненавидите красить. Ответите ли вы ей отказом?* Отказом ответило бы свыше 90 % датчан и шведов, а вот для китайцев и нигерийцев этот показатель составил бы всего 32 и 46 % соответственно (для США процент отказа равен 82 %) [3, с. 96–97].

По мнению ряда экспертов, выявленному автором, в России имеет место скорее культура с диффузными, чем со специфическими, ценностями. У нас принято рассматривать наличие контактов с влиятельным лицом во внерабочей среде дополнительным бонусом в установлении трудовых отношений и основанием на особую роль в организации. Это относится к ситуациям, когда влиятельный человек является вашим соседом, приятелем, родственником, другом детства, однокашником, партнером по времяпровождению, развлечениям или у вас имеются связи по линии друзей и родных. Такого рода связи играют свою роль и в западных, и в восточных странах, правда, в западных странах воспитывается стремление к специфичности, а в восточных естественно воспринимается диффузность. Если же на основании совместного участия в банкете или ранее оказанной бизнесмену услуги вы посчитаете, что, испытывая благодарность к вам или имея с вами общие приятные воспоминания, он пойдет вам навстречу в деловой ситуации, вы ошибаетесь: на его взгляд, это совершенно иной спектакль, и исполняемые в нем роли никак не соотносятся с ролями в другом спектакле.

В этой связи широко употребляемое выражение «Ничего личного, только бизнес» можно трактовать так: 1) в современном бизнесе главенствуют акулы, которым все человеческое и личностное чуждо, которые руководствуются только соображениями собственной выгоды и готовы ради этого на все; 2) провозглашение личности и ее интересов в качестве основной ценности либерализма – не более чем демагогия и инструмент манипуляции, поскольку реально интересы бизнеса ставятся выше интересов личности; 3) никакие личностные отношения не принимаются в расчет, если речь идет о бизнесе. В бизнесе нет места диффузии ценностей, и если россияне надеются на проявление человеческих чувств со стороны акул бизнеса западного мира (да и отечественных акул тоже), будь то бизнесмены или политики, оснований для таких надежд нет.

**Заключение.** Моделирование является неотъемлемым и естественным этапом мышления, методом познания, Качество моделей определяет глубину, точность познания, степень соответствия представлений о моделируемом объекте, явлении его сущности.

Субъекты экономики являются неотъемлемыми элементами всех видов экономической деятельности, участвующими в них явно или латентно, но всегда принимающими, опосредующими и реализующими решения. Субъектом не может быть никто другой, кроме людей (индивидов, групп, сообществ, организаций и выразителей их интересов, которыми также являются люди), поскольку носитель предметно-практической деятельности и познания – это индивид или социальная группа, источник активности, направленной на объект. Экономические категории как абстракции не являются реальными субъектами экономики, за ними, и в процессе их определения, и в процессе применения, и в обосновании «объективных» законов, стоят авторы теорий и истинные субъекты, имеющие свои интересы, преследующие свои цели, явные и скрытые.

Прогнозы в экономике, не учитывающие интересы, потребности, мотивы, направленность заинтересованных групп и влиятельных индивидов, должны рассматриваться как непригодные.

Модели социальных явлений, в том числе экономической деятельности людей, из которых полностью исключены или представлены слишком обобщенно, примитивно собственно выразители и субъекты социальных явлений, социальные группы и индивиды, выражающие их интересы, выступающие от их имени, не имеют основания считаться системными, а следовательно, научными.

Модели субъектов экономики должны быть результатом глубоких научных не только экономических, но и социально-психологических исследований. Одним из ключевых направлений в экономике (теории и практике) должно быть повышение адекватности моделей собственно системам – субъектам и объект-субъектам экономической деятельности.

В деятельности людей практически невозможно четкое разделение людей на объекты и субъекты, поскольку живые системы всегда обладают субъектностью, уникальностью, сознанием и активно воспринимают любое воздействие на них, реагируя иногда весьма активно, проявляя свойства субъекта.

Повышение адекватности моделей субъектов экономики за счет исследования и учета их социально-психологической природы и факторов поведения позволит повысить прогностический потенциал экономической теории и лучше понять источники и движущие силы экономических процессов.

#### **Список литературы**

1. Андерсен Р., Шихирев П. Акулы и дельфины. Психология и этика российско-американского делового партнерства. – М.: Дело ЛТД, 1994.



2. Большой энциклопедический словарь. – М.: Больш. Рос. энцикл.: СПб.: Норинт, 2001.
3. Вэттен Д.А., Камерон К.С. Развитие навыков менеджмента. – СПб.: Нева, 2004.
4. Годфруа Ж. Что такое психология: в 2 т. – Т. 1. – М.: Мир, 1992.
5. Даулинг Грэм. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности. – М.: ИМИДЖ-Контакт: ИНФРА-М, 2003.
6. Дафт Р. Менеджмент. – СПб.: Питер, 2006.
7. Добрович А.Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения. – М.: Просвещение, 1987.
8. Классики менеджмента / под ред. М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2001.
9. Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 1996.
10. Морган Г. Образы организации. – М.: Изд-во «Манн, Иванов и Фарбер», 2008.
11. Морита А. Сделано в Японии. – М.: Прогресс, 1990.
12. Психология: полный энцикл. справ. / сост. и общ. ред. Б. Мещерякова, В. Зинченко. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007.
13. Радаев В.В. Экономическая социология. – М.: Аспект Пресс, 1997.
14. Самуэльсон Пол А. Экономика. – Севастополь: Ахтиар, 1995.
15. Салов А.И. Экономика: конспект лекций. – М.: Юрайт-Издат, 2007.

#### References

1. Andersen R., Shixirev P. *Akuly' I del'finy'. Psixologiya I e'tika rossijsko-amerikanskogo delovogo partnerstva*. Moscow: Delo LTD Publ, 1994.
2. *Bol'shoj' e'nciklopedicheskij slovar'*. Moscow: Bol'sh. Ros. e'ncikl.: St. Petersburg: Norint Publ, 2001.
3. Ve'tten D.A., Kameron K.S. *Rasvitie navy'kov menedzhmenta*. St. Petersburg: Neva Publ, 2004.
4. Godfrua Zh. *Chto takoe psixologiya: v 2 t. T. 1*. Moscow: Mir Publ, 1992.
5. Dauling Gre'm. *Reputaciya firmy': sozdanie, upravlenie I ozenka e'ffektivnosti*. – Moscow:IMIDZH-Kontakt: INFRA-M Publ, 2003.
6. Daft R. *Menedzhment*. Saint-Petersburg: Piter Publ, 2006.
7. Dobrovich A.B. *Vospitatelju o psixologii i psixogigiene obshheniya*. Moscow: Prosveshhenie Publ, 1987.
8. *Klassiki menedzhmenta / pod red. M. Uornera*. St. Petersburg: Piter Publ, 2001.
9. Majers D. *Sozialnaya psixologiya*. St. Petersburg: Piter Publ, 1996.
10. Morgan G. *Obrazy' organizacii*. Moscow: Mann, Ivanov I Farber Publ, 2008.
11. Morita A. *Sdelano v Yaponii*. Moscow: Progress Publ, 1990.
12. *Psixologiya: polny'j' e'nzikl. sprav. Sost. i obshh. red. B. Meshheryakov, V. Zinchenko*. Saint-Petersburg: Prajm-EVROZNAK Publ, 2007.
13. Radaev V.V. *E'konomicheskaya soziologiya*. Moscow: Aspekt Press Publ, 1997.
14. Samue'l'son Pol A. *E'konomika*. Sevastopol': Axtiar Publ, 1995.
15. Salov A.I. *E'konomika: konspekt lekcii'*. Moscow: Yurajt-Izdat Publ, 2007.

*Гильдингерш М. Г.*

## **Основные подходы к исследованию проблем занятости и рынка труда**

В статье рассматриваются теоретические подходы к исследованию проблем занятости, рынка труда и безработицы. Особое внимание уделяется систематизации основных положений теории безработицы, которые объясняют причины ее возникновения, характеризуют ее основные формы, экономические и социальные последствия и имеют наибольшую значимость для развития экономики России. В ходе исследования автор использовал такие методы, как монографический, сравнительный анализ, а также системный подход к исследованию проблем занятости и безработицы. Автором на основе проведенного исследования проблем занятости и рынка труда показано, что с точки зрения теории и практики регулирования рынка труда наибольший интерес, естественно, представляет анализ негативных социальных последствий роста безработицы, так как позволяет более эффективно разрабатывать и реализовывать мероприятия по предупреждению её негативных последствий и минимизировать цену, которую общество вынуждено платить за проведение радикальных реформ.

**Ключевые слова:** занятость, рынок труда, спрос и предложение на рынке труда, цена труда, безработица, эффект замещения, эффект дохода, социальные последствия безработицы.

*ГРНТИ: Экономика/Экономические науки: 06.77.61 Рынок труда.*

*Gildingersh M. G.*

## **Main approaches to the study of problems of employment and labour market**

The article presents the overview of theoretical approaches to the study of problems of employment, labor market and unemployment. The special focus is put on classification of main provisions of the unemployment theory, which explain causes of its occurrence, basic forms of unemployment, its economic and social consequences that have the significant impact on the development of the Russian economy. In the study, the author used methods such as monographic, comparative

---

© Гильдингерш М. Г., 2016

© Gildingersh M. G., 2016

analysis, as well as the systematic approach to researching problems of employment and unemployment. The author demonstrates that, from the point of view of labor market regulation theory and practices, the analysis of the negative social impact of rising unemployment is the most interesting, as it allows to more effectively develop and implement preventive measures for negative effects of unemployment and minimize the price that society has to pay for carrying out drastic reforms.

**Key words:** employment, labor market, supply and demand in the labor market, the price of labor, unemployment, substitution effect, income effect, the social consequences of unemployment.

*JEL classifications:* J23, J44

Одним из важнейших показателей эффективности экономических систем является состояние и динамика рынка труда, уровень занятости и безработицы. Рыночный механизм экономики формирует условия занятости населения, а безработица является одним из атрибутов рынка труда. Поэтому проблемы занятости и безработицы рассматриваются исследователями на фоне теорий макро- и микроэкономики, теории занятости и рынка труда.

Прежде всего необходимо определить, что мы имеем в виду под «рынком труда».

Рынок труда, по нашему мнению, если исходить из сущности данного понятия, а не только его внешних проявлений, можно охарактеризовать как систему трудовых и социально-экономических отношений, возникающих в связи с куплей-продажей ресурсов труда (рабочей силы).

Как известно, еще со времен А. Смита в экономической науке сложилось классическое направление в исследовании занятости и рынка труда, которое имеет своих многочисленных последователей. Наиболее видными из них считаются Д. Риккардо, Д. Миль, А. Маршалл, А. Пигу. Современные последователи классической школы образовали неоклассическую школу. К ней относят Дж. Пери, М. Фелдстайна, Р. Холла, а в 80-х гг. прошлого столетия ее поддерживали сторонники «концепции предложения» Д. Гилдер, А. Лаффер, П. Хейне и др. Сторонники указанного направления исходят из концепции рыночного саморегулирования занятости и безработицы. По их мнению, основным рыночным регулятором является цена, в том числе цена ресурса труда – заработная плата. С помощью гибкой цены ресурсов труда регулируется спрос и предложение рабочей силы и поддерживается равновесие.

Механизм саморегуляции рынка труда обычно иллюстрируется графиками (Я. Корнаи назвал их крестами А. Маршалла). В наиболее простом виде они показаны на рис. 1.

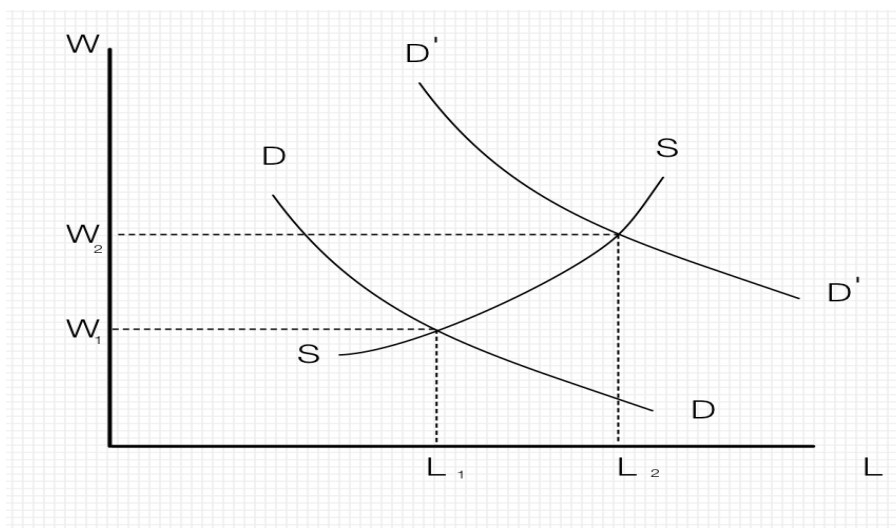


Рис. 1. Кресты А. Маршалла

По закону Сэя предложение всегда порождает спрос, таким образом, безработица невозможна.

Математическая взаимосвязь спроса, предложения и цены ресурсов труда можно выразить формулой

$$(\underline{w}, \underline{r}, \underline{p}) QdL = QsL,$$

где  $QdL$  – объем спроса на труд;

$QsL$  – объем предложения труда;

$\underline{r}$  – плавающая норма, %;

$\underline{p}$  – плавающая цена;

$\underline{w}$  – плавающая зарплата.

По мнению неоклассиков, инвестиции в образование и квалификацию (человеческий капитал) аналогичны вложениям в вещественные факторы производства и играют важную роль в обеспечении рыночного равновесия.

Концепция неоклассической школы исключает вынужденную безработицу при условии, что внешние факторы не нарушают рыночного равновесия. Под внешними факторами имеются в виду вмешательство государства в экономику, например, установление минимальной заработной платы, деятельность профсоюзов, войны, засухи, другие аномалии общественного развития.

Появление реальной безработицы объясняется также «несовершенством» рынка, отсутствием информации, психологическими мотивами поведения индивидуумов. Таким образом, представители неоклассического направления утверждают, что полная занятость является нормой рыночной экономики, а наилучшей экономической политикой – политика *Laissez faire* (невмешательства государства).

В 20–30-е и последующие годы XX в. сформировалось другое направление теории занятости и рынка, которое получило название кейнсианство. Дж. Кейнс и его современные последователи (Р. Гордон и др.), критикуя представителей неоклассического направления, обратили внимание на слабые места неоклассической теории, особенно на самую уязвимую ее черту: явное несоответствие с реальным состоянием рынка труда. Наиболее отчетливо это противоречие теории с жизнью проявилось в период Великой депрессии, когда уровень безработицы многократно превысил ее естественные границы (табл. 1).

Таблица 1

*Уровень безработицы в ряде стран Европы и США  
в годы кризиса 1929–1935 гг. [6]*

Годы	США	Бельгия	Германия	Дания	Нидерланды	Норвегия	Швеция
1930	8,7	5,4	15,3	13,7	7,8	16,6	12,2
1931	15,9	14,5	22,3	17,9	14,8	22,3	17,2
1932	23,6	23,5	30,1	31,7	25,3	30,8	22,8
1933	24,9	20,4	26,3	28,8	26,9	33,8	23,7
1934	21,7	23,4	14,9	22,1	28,0	30,7	18,9
1935	20,1	22,9	11,6	19,7	31,7	25,3	16,1

Правда, в послевоенные годы безработица не достигла таких масштабов, однако, хроническая вынужденная безработица стала реальным фактором экономической жизни индустриально развитых стран.

В отличие от неоклассиков кейнсианцы рассматривают рынок труда как явление постоянного и фундаментального равновесия. По их мнению, заработная плата в силу своей жесткости не может являться регулятором спроса и предложения труда (эффект храповика). Спрос на труд по этой модели регулируется не колебаниями рыночных цен, а совокупным спросом – объемом производства (рис. 2).

Ограниченность эффективного спроса (по Дж. Кейнсу) объясняется склонностью индивидуумов к накоплениям и сбережениям. Таким образом, рынок сам по себе не способен к саморегуляции, и для увеличения эффективного спроса и поддержания рыночного равновесия требуется вмешательство внешних факторов, прежде всего государства, которое должно использовать для регулирования рынка труда и занятости денежно-кредитные, налоговые и иные инструменты. Кейнсианцы признают неизбежность не только добровольной, но и вынужденной безработицы и считают полную занятость не закономерностью рыночной экономики, а случайным явлением.

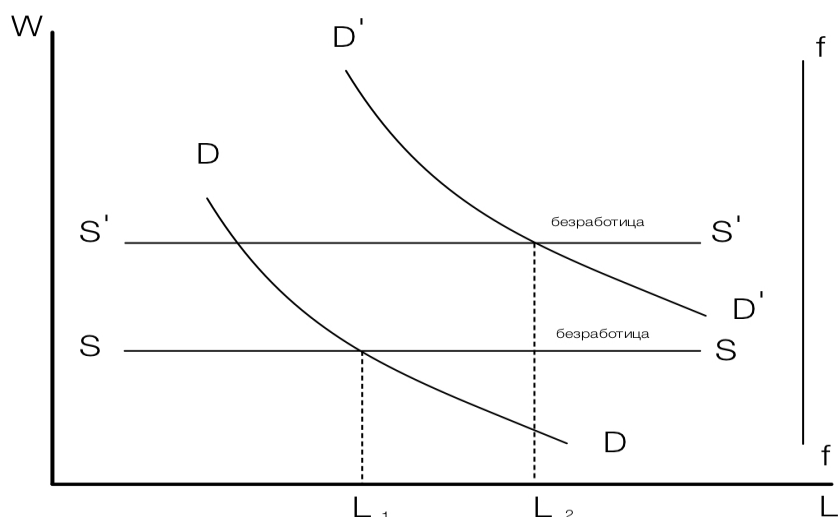


Рис. 2. Кейнсианская модель рынка труда:  $SS, S'S'$  – кривые предложения труда;  $DD, D'D'$  – кривые спроса на труд;  $L_1$  – равновесный объем занятости;  $L_2$  – равновесный объем занятости при увеличении спроса на труд;  $ff$  – кривая полной занятости

Указанные два основных направления теории занятости, рынка труда и безработицы – неоклассическое и кейнсианское – не имеют строго очерченных границ, зачастую переплетаются, порождая новые научные школы. Так, в последнее время получило развитие монетаристская школа (М. Фридмен, Ф. Хайек и др.). Придерживаясь в основном неоклассического подхода, отвергавшего прямое государственное вмешательство в механизм рынка труда, монетаристы в то же время взяли на вооружение кейнсианский постулат о жесткости заработной платы и невозможности его использования как регулятора рынка труда и занятости. Отсутствие гибкости цен на труд, согласно утверждениям монетаристов, нарушает рыночное равновесие и вызывает рост безработицы за пределы ее естественного уровня. Монетаристы предлагают использовать для восстановления рыночного равновесия инструменты кредитно-денежной политики (учетная ставка процента, размеры обязательных резервов коммерческих банков на счетах Центрального банка).

На стыке двух основных направлений экономической теории сформировалась и современная школа неоклассического синтеза (Д. Хикс, П. Самуэльсон и др.). Ее сторонники предлагают в зависимости от конкретных условий протекания макроэкономических процессов применять для обеспечения рыночного равновесия, в том числе на рынке труда, либо классические идеи государственного

невмешательства в рыночный механизм, либо кейнсианские рекомендации государственного регулирования, в основном с помощью денежно-кредитных методов. П. Самуэльсон разработал методику анализа безработицы и методы ее регулирования на основе углубленного исследования взаимосвязи динамики объема занятости и цены ресурса труда.

В его модели нашли отражение «эффект замещения» и «эффект дохода» как факторы, влияющие на предложение труда [4, с. 180] (рис. 3).

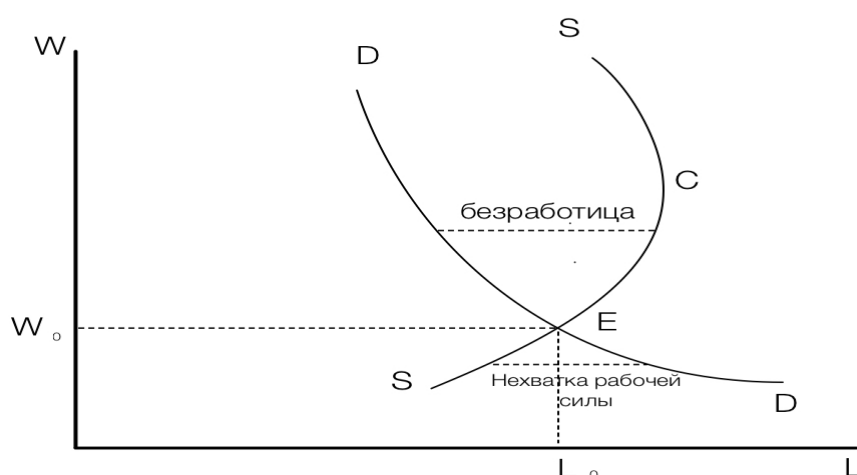


Рис. 3. Модель анализа безработицы П. Самуэльсона:  
 $SS$  – кривая предложения труда;  $DD$  – кривая спроса на труд;  
 $(.)E$  – равновесие на рынке труда;  $L_0$  – равновесный объем  
 занятости;  $W_0$  – равновесная заработная плата;  $(.)C$  – граница  
 между «эффектом замещения» и «эффектом дохода»

На отрезке  $SC$  действие «эффекта дохода» сильнее действия «эффекта замещения». Все точки выше точки равновесия  $E$  свидетельствуют о наличии безработицы.

Сопоставление «эффекта замещения» и «эффекта дохода» субъектами рынка труда позволяет выбирать одно из двух альтернативных решений: либо увеличивать объем занятости (для увеличения дохода), либо увеличивать время досуга (нерабочее время) в ситуации, когда размеры дохода превышают определенную границу (они для каждого индивида различны).

Все представленные модели теории занятости имеют логическую основу, содержащуюся в различных концепциях совокупного предложения (рис. 4а, б, с).



Рис. 4а. Классическая концепция. *AS* – агрегированное предложение

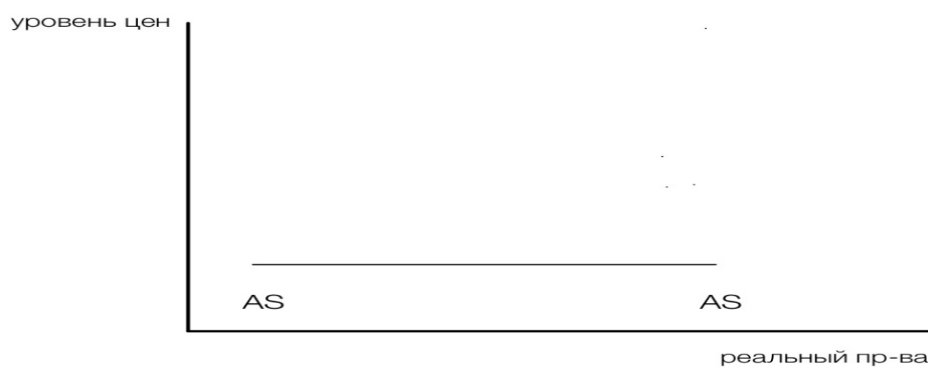


Рис. 4б. Кейнсианская концепция. *AS* – агрегированное предложение

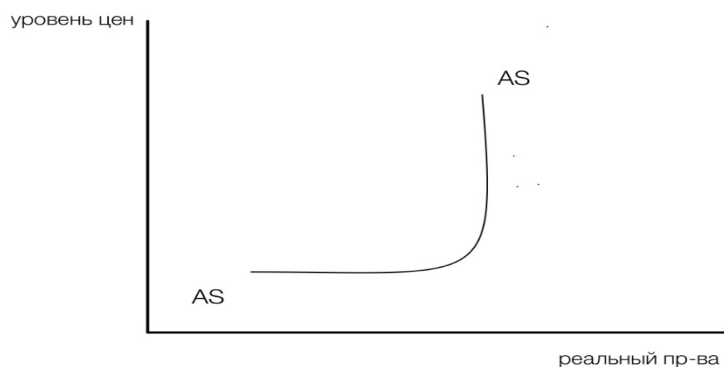


Рис. 4с. Неоклассический синтез. *AS* – агрегированное предложение

Различия в концепциях совокупного предложения в различных школах объясняют причины возникновения циклической (вынужденной) безработицы.



Классическая концепция – отсутствие вынужденной безработицы ( $AS=ff$ ), где  $ff$  – полная занятость.

Кейнсианская концепция – наличие вынужденной безработицы, с которой можно справиться только с помощью вмешательства государства в экономику. Неоклассический синтез – безработица вынужденная возможна, ее преодолеть можно и с помощью вмешательства государства, и с помощью рыночного регулирования.

Концепция совокупного предложения для каждой страны и для каждого уровня развития своя, но она вскрывает причины возникновения циклической безработицы и методы борьбы с ней.

Следует отметить, что современные исследователи стран Запада не обходят молчанием и то объяснение причин возникновения безработицы, которое было дано К. Марксом.

Как известно, теория занятости и безработицы К. Маркса, изложенная в «Капитале», сводится к следующим основным положениям.

С развитием машинного производства, ускорением технического прогресса, ростом производительности труда происходит замещение ручного труда машинным, абсолютно и относительно растет масса применяемых средств производства. Поскольку средства производства выступают в форме капитала, происходит рост технического, стоимостного и органического строения капитала. Масса применяемых средств производства растет быстрее массы применяемого живого труда. Спрос на труд относительно капитала падает, возникает избыток капитала при избытке населения, так называемое относительное перенаселение. Население становится избыточным не абсолютно, а относительно потребности капитала. Таким образом, накопление капитала имеет своим следствием создание «резервной армии труда», т. е. безработицы.

Помимо безработицы, связанной с промышленным циклом воспроизводства, К. Маркс описал три основные формы относительного перенаселения: текучую, застойную и скрытую. Согласно К. Марксу, накопление капитала и рост безработицы ведут к падению реальной заработной платы и появлению нищеты [3, с. 636–654]. Известный исследователь истории экономической мысли профессор Лондонского Университета М. Блауг попытался представить объективное толкование указанных теоретических положений К. Маркса в терминах рыночной экономики. Он сравнил теории безработицы по Марксу и по Кейнсу. Понятие «кейнсианская безработица» обозначает ситуацию, когда поток инвестиций недостаточен, чтобы поглотить сбережения, осуществляемые при уровнях дохода, соответствующих условиям полной занятости» [1, с. 13]. «Безработица, по Марксу, – результат либо избыточного роста населения, либо слишком низкого уровня доходов, да еще в сочетании с прими-

тивными негибкими технологиями, чтобы вызвать адекватный поток инвестиций» [1, с. 14]. Такое противопоставление объяснения причин безработицы К. Марксом и Дж. Кейнсом, на наш взгляд, не вполне корректно, поскольку указанные концепции отражали различные этапы развития рыночной экономики: Маркс – эпоху капитализма XIX в., Кейнс – условия постиндустриального общества, когда изменился характер конкуренции, выросла степень концентрации производства и капитала, ускорился технический прогресс, возросла роль государства, корпораций и организованных профсоюзов. Также не корректно распространять на реалии современных индустриальных стран положения выведенного Марксом «Всеобщего закона капиталистического накопления». По-видимому, можно согласиться с П. Самуэльсоном, который считает несоответствующим современной действительности вывод К. Маркса о том, что «существование безработицы... оказывается достаточно для того, чтобы понизить заработную плату до уровня самого скудного прожиточного минимума» [4, с. 176].

Переходя к непосредственному изложению современных теорий безработицы, выделим те из них, которые в той или иной степени могут быть использованы в анализе безработицы в России. К их числу, по нашему мнению, можно отнести концепцию естественного уровня безработицы, анализ типов безработицы, ее экономических и социальных последствий, определение показателей безработицы, исследование факторов, влияющих на её динамику, включая взаимосвязь безработицы и инфляции.

Отметим, прежде всего, что отношение к безработице как социально-экономическому феномену на протяжении последних десятилетий существенно менялось. Под влиянием экономической катастрофы конца 20 – начала 30-х гг. в течение довольно длительного времени превалировало отношение к безработице как социальному злу, с которым необходимо решительно бороться, в том числе с помощью методов государственного регулирования. В послевоенный период размеры безработицы уже не достигали тех масштабов, которые были характерны для Великой депрессии, соответственно, по утверждению С. Фишера и др., сложился принципиально другой взгляд на безработицу как на явление, которое «в основном отражает изменения, происходящие в динамической экономике, а не растрату ресурсов» [5, с. 597], носит преимущественно краткосрочный характер и не представляет серьезной проблемы. Однако в новейших исследованиях конца XX начала XXI в. возобладал более взвешенный подход, согласно которому признается наличие как краткосрочной, так и долгосрочной, устойчивой безработицы. Согласно этому подходу, безработица наносит обществу значительный экономический, социальный и моральный ущерб. Так, в исследовании американских ученых Эдвина Дж. Долана и Дэвида

Е. Линдсейна подчеркивается, что безработица приводит к недоиспользованию производственных мощностей и значительным потерям в объемах производимого валового общественного продукта и национального дохода. Они пишут: «Экономическая система, которая не полностью использует предлагаемые ресурсы рабочей силы, функционирует, не достигая границы своих производственных возможностей. Величина общественного продукта, недополученного вследствие существования безработицы, иногда может достигать сотен миллиардов долларов» [2, с. 6].

Степень недоиспользования производственных возможностей общества в результате безработицы поддается количественному измерению. Американский экономист А. Оукен математически описал зависимость между уровнем безработицы и отставанием фактического ВВП от потенциально возможного ВВП. Согласно закону Оукена, превышение на 1 % текущего уровня безработицы над уровнем безработицы при полной занятости равно отставанию реального объема ВВП от потенциального ВВП на 2,5 % [7]. Закон Оукена имеет две стороны. С одной стороны, как уже указывалось, он позволяет количественно оценить экономические издержки безработицы, выражающиеся в недоиспользовании экономического потенциала и отставании фактически производимого валового продукта от потенциально возможного, с другой – на основании закона Оукена возможно оценить ожидаемый рост (сокращение) безработицы в результате падения (роста) объемов производства.

Согласно закону Оукена, при каждом увеличении реального объема производства на 2 % сверх своего естественного уровня норма безработицы имеет тенденцию снижаться на один процентный пункт, а при снижении реального объема производства на каждые 2 % ниже своего естественного уровня проявляется тенденция роста нормы безработицы на один процентный пункт. Первоначально исследование Оукена было основано на данных развития экономики США в начале 60-х гг. прошлого века. Так был выявлен коэффициент 3:1. Исследования, основанные на более поздних данных, указывают, что соответствующий коэффициент сократился до 2:1. В работе Э. Долана и Д. Линдсея «Макроэкономика» ставится вопрос: чем можно объяснить указанные Оукеном соотношения, и почему при увеличении объема производства на 1 % не происходит снижение нормы безработицы на один процентный пункт? Авторы дают ответ на этот вопрос, исходя из логики экономического поведения предпринимателей (фирм) на рынке труда. Дело в том, что найм и увольнение работников является дорогостоящей процедурой. Фирмы, которые прибегают к найму дополнительной рабочей силы, вынуждены брать на себя издержки, связанные с привлечением кандидатов, а затем с отбором наиболее подходящих из них. Кроме того, возможно, что вновь принятые работники не смогут

адаптироваться на новом рабочем месте и работать с полной отдачей. Фирмы, которые увольняют работников, также несут издержки, в том числе в связи с выплатой выходных пособий и отчислениями в страховые фонды. Чтобы избежать этих издержек в периоды спада деловой активности, фирмы пытаются избежать массовых увольнений путем сокращения продолжительности рабочего времени. В период подъема деловой активности работодатели стараются наиболее интенсивно использовать имеющийся персонал, даже если уровень оплаты их труда значительно повысится [2].

Вместе с тем, по мнению многих исследователей, экономический ущерб не идет ни в какое сравнение с тем, какое негативное влияние безработица оказывает на жизненные интересы людей и систему общественных ценностей. Многие люди, оставшиеся без работы, испытывают настоящий психологический шок: страдает их человеческое достоинство, поскольку они чувствуют себя не нужными обществу и семье. Психологические потрясения, переживаемые безработными, порождают волну преступлений, самоубийств. Статистика показывает, что рост безработицы увеличивает число разводов, заболеваний. Таким образом, подрывается физическое и моральное здоровье общества.

С точки зрения теории и практики регулирования рынка труда, наибольший интерес, естественно, представляет анализ негативных социальных последствий роста безработицы, так как позволяет более эффективно разрабатывать и реализовывать мероприятия по предупреждению негативных последствий безработицы и минимизировать цену, которую общество вынуждено платить за проведение радикальных реформ.

По нашему мнению, изучение негативных социальных последствий роста безработицы следует вести по следующим основным направлениям:

- влияние безработицы на снижение жизненного уровня безработных;
- влияние безработицы на снижение уровня заработной платы занятых вследствие усиления конкуренции на рынке труда;
- увеличение налоговой нагрузки на занятых вследствие необходимости социальных компенсаций и поддержки безработных;
- полная или частичная утрата квалификации (деквалификация) лиц, длительное время остающихся безработными, и увеличение затрат общества на восстановление квалификации безработных;
- обострение криминогенной ситуации (рост преступности);
- усиление социальной напряженности и политической нестабильности;
- нравственная и психологическая деградация лиц, длительное время не имеющих работы.

### Список литературы

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело ЛТД, 1994.
2. Долан Дж., Линдсей Д. Макроэкономика. – СПб.: Литер плюс, 1994.
3. Маркс К. Капитал. Т. 1. – М.: Политиздат, 1949.
4. Самуэльсон П. Экономика. Т. 2. – М.: Алгон, 1992.
5. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: Дело, 1993.
6. Mitchell B.R. European Historical Statistics 1750–1975 L., 1981.
7. Pechman J. Economics for Policy making, MIT Press, 1983.

### References

1. Blaug M. *E'konomicheskaya my'sl' v retrospektive*. Moscow: Delo LTD Publ, 1994.
2. Dolan Dzh., Lindsej D. *Makroekonomika*. St. Petersburg: Liter plyus Publ, 1994.
3. Marks K. Kapital. T. 1. Moscow: Politizdat Publ, 1949.
4. Samuel'son P. *E'konomika*. T. 2. Moscow: Algon Publ, 1992.
5. Fisher S., Dornbush R., Shmalenzi P. *E'konomika*. Moscow: Delo Publ, 1993.
6. Mitchell B.R. *European Historical Statistics 1750–1975 L.*, 1981.
7. Pechman J. *Economics for Policy making*, MIT Press Publ, 1983.

*Черкасская Г. В.*

### **Социальное партнерство против управления персоналом: два способа управления социально-трудовыми отношениями**

Современное состояние социально-трудовых отношений является противоречивым, что, по мнению автора, можно объяснить столкновением в реальной практике двух широко известных способов управления социально-трудовыми отношениями – европейского (континентального) и северо-американского. Коллективно-договорной принцип регулирования трудовых отношений отражен в концепции социального партнерства, представленной в российском законодательстве, а индивидуально-договорной постулируется современной теорией управления персоналом как обязательным элементом профессионального образования современных менеджеров от бакалавров до уровня МВІ. Предполагается и доказывается наличие в российской системе регулирования социально-трудовых отношений как минимум одного институционального конфликта – между формальными (установленной законом) и неформальными (личными установками участников отношений) правилами. Предлагается изменить практику преподавания и избегать формирования асоциальных установок новых управляющих и работников, соединив важные достижения северо-американской теории управления персоналом с положениями отечественной теории экономики труда, основой которой традиционно является политэкономия, с тем, чтобы формировались навыки двустороннего управления социально-трудовыми отношениями.

**Ключевые слова:** социально-трудовые отношения, регулирование социально-трудовых отношений, социальное партнерство, управление персоналом, экономика труда.

*ГРНТИ: Экономика/Экономические науки: 06.77.90 Трудовые отношения.*

*Cherkasskaya G. V.*

### **Social partnership VS Human resources management: two ways of management of social-labor relations**

The current state of socio-labour relations is contradictory. This fact, in the author's opinion, can be explained by the collision of two widely known methods of socio-labour relations which takes place in actual practice. These methods are European (continental) and North-American. The collective-contractual principle of regulating labour relations is reflected in the concept of social partnership, presented in the Russian legislation, and the individual contractual principle postulated by the modern theory of personnel management as a compulsory element of vocational education of modern managers from the level of bachelors to the level of MBI. It is sug-

---

© Черкасская Г. В., 2016  
© Cherkasskaya G. V., 2016

gested and substantiated that in the Russian system of regulation of socio-labor relations there is at least one institutional conflict: it is one between the formal (statutory) and informal (personal attitudes of participants relationships) rules. It is proposed to change the practice of teaching and avoid of new managers and employees' antisocial attitudes to be developed, by combining the important results of North American theories of HR management with provisions of the domestic theory of Labor Economics, the foundation of which is traditionally Political Economy, so as to develop a bilateral management of socio-labor relations.

**Key words:** socio-labor relations, regulation of social-labour relations, social partnership, HR management, Labor Economics.

*JEL classifications:* J50, J51, J58, J59

Современное состояние социально-трудовых отношений, наблюдаемое в нашей стране, вызывает у исследователей определенные вопросы, поскольку является противоречивым. С одной стороны, в России существует достаточно четко прописанная в законодательстве вертикально интегрированная система регулирования на принципах социального партнерства отношений между работником и работодателем. С другой стороны, наблюдаемое снижение профсоюзного членства, а также массовое уклонение работодателей от любого участия в системах социального партнерства, неприятие ими профсоюзов и перенос акцента трудовых отношений исключительно на индивидуальный уровень (конкретный работник – конкретный работодатель) говорят о том, что норма закона не соблюдается или не работает в полной мере. Анализ причин такого состояния, поскольку определенная социальная напряженность в сфере труда уже достаточно заметна не только для ученых [1; 5; 6], представляет научный и практический интерес.

Исходя из результатов «включенного наблюдения» за экономической и социальной жизнью нашей страны за последние 30 лет и опыта работы в системе профессионального образования, можно предположить, что в данном случае мы наблюдаем столкновение в реальной практике двух широко известных способов управления социально-трудовыми отношениями – европейского (континентального) и северо-американского, каждый из которых достаточно последовательно и безотносительно друг друга внедрялся в нашу экономическую жизнь. Так, именно коллективно-договорной принцип регулирования трудовых отношений, принятый в «старой» Европе, отражен в концепции социального партнерства, представленной в нашем законодательстве. А индивидуально-договорной (северо-американский) принцип регулирования трудовых отношений безальтернативно постулируется научным менеджментом и его органичной частью – современной теорией управления персона-

лом/человеческими ресурсами, которые являются обязательным элементом профессионального образования современных менеджеров от бакалавров до уровня МВІ. Эти же постулаты в той или иной мере присутствуют и в социальной среде, формирующей новых работников уже более 25 лет. Соответственно, в российской системе регулирования социально-трудовых отношений можно предположить наличие как минимум одного институционального конфликта – между формальными (установленной законом) и неформальными (личными установками участников отношений) правилами.

Рассмотрим эти тезисы подробнее.

Управление работающими (или работниками) как вид деятельности существует с момента появления коллективного труда. Современный научный подход в этой сфере сформировался лишь в конце XIX в., когда появилась развитая промышленная система производства, а наемный труд повсеместно стал монотонным, малоквалифицированным, низкооплачиваемым, со слабой техникой безопасности. С развитием массового производства в условиях рыночной экономики естественным образом стали формироваться трудосберегающие технологии и оборудование, и появилась возможность и необходимость научного осмысления вопросов организации трудовой деятельности в промышленности. На первом этапе развития науки об управлении работниками как части научного менеджмента они рассматривались как некий элемент производства (кадры), но с развитием психологических и социальных концепций труда и трудовой деятельности объектом управления стала уже совокупность работников организации (персонал), а затем и то, чем этот персонал обладает потенциально. Таким образом, можно выделить следующие концептуальные ступени развития теории управления работниками в хозяйственных организациях.

1. Управление кадрами (часть «научного менеджмента»).
2. Управление персоналом (самостоятельная теория, часть общей теории внутрифирменного управления).
3. Управление человеческими ресурсами (специальная теория, объединяющая теорию управления персоналом и теорию человеческого капитала)<sup>1</sup>.

Первое появление научного менеджмента принято связывать с именами Ф. В. Тейлора, Ф. и Л. Гелбрейт, Г. Л. Ганта, Х. Эмерсона и многих других. Основоположники считали, что трудовая деятельность промышленного работника может быть систематически проанализирована и изучена, если применить тот же научный подход, что и при лабораторном анализе, а в результате могли быть получены четкие стандарты работы как инструмент научного управления

<sup>1</sup> Здесь и далее по материалам [2, с. 38–45].



(менеджмента), а с их помощью можно было бы обеспечить рост доходов производителей и низкие цены потребителям. Успех первой волны научного менеджмента состоял в применении данного подхода, который позволил стандартизировать трудовые процессы, что привело к резкому повышению производительности труда и достижению экономических целей.

Эти положения научного менеджмента дополнили разработки в области индустриальной психологии. Зачинатель этого направления Г. Мюнстерберг в своей книге «Психология и индустриальная эффективность» впервые рассмотрел значение тестирования при приеме на работу, при подготовке кадров и при организационных мероприятиях по повышению эффективности производства. Создание в США психологической корпорации в 1918 г. положило начало широкому использованию тестирования и других психологических приемов в практике работы с персоналом производственных предприятий. С научной точки зрения этот период можно охарактеризовать как господство концепции «управление кадрами».

С конца двадцатых годов этого столетия началась современная эра управления персоналом или персонал-менеджмента, характеризующаяся изучением человеческого поведения на производстве, а также активным государственным регулированием сферы трудовых отношений. Начало этому положили широко известные ныне исследования Э. Мэйо и супругов Ротлисбергер на предприятии «Вестерн электрик компании» в г. Хауторн (Хауторнский эксперимент). Это исследование было первой попыткой изучения факторов, влияющих на производительность, и оно показало, что социальная среда оказывает на эффективность труда не меньшее, а порой и большее влияние, чем физическая среда. Результаты исследования положили начало развитию теории человеческих отношений, а из технологии Хауторнского эксперимента, связанной с интервьюированием, вырос экспериментальный подход к анализу эффективности, признающий учет влияния чувств, мнений, человеческого поведения работников. Теория человеческих отношений сфокусировала внимание на индивидуальных различиях среди работающих и на влиянии, которое неформальные группы могут оказывать на исполнительность и поведение работников, а также на потребности менеджмента в совершенствовании системы коммуникаций, в большей восприимчивости к нуждам и чувствам работников, в системе контроля за результатами труда, нацеленной на учет интересов работников (кружки качества) и т. д.

В 60-е гг. в мире всё более взаимосвязанно (применительно к целям управления персоналом) стала развиваться система поведенческих и социальных наук: психологии, социологии, антропологии, политэкономии, организации труда, менеджмента. Подход к

решению проблем управления людьми описывается этими науками как ориентированный на достижение *экономических* (!) целей, учитывающий состояние окружающей среды и развитие личностной компетенции, использование вовлеченности групп в достижение организационных целей. Появляется новый научный подход с позиций организационного поведения, анализирующего роль и поведение человека в организации. Фокус организационного поведения – это внутренние связи, объединяющие индивидов, группы и их окружение в организации, а также влияние последних на поведение занятых. Стремление создать организационную среду, которая стимулировала бы необходимую кооперацию труда, вызвало появление научного направления, получившего название «организационное развитие». Цели организационного развития сводились к внесению изменений в отношения, оценки и элементы поведения индивидов и в организационную среду, в рамках которой проводился трудовой процесс для снижения взаимного непонимания и конфликтов внутри организации, поощрения более глубокого вовлечения работников во внутрифирменные дела и в работу по повышению производительности.

Данные научные теории игнорировали макроэкономические аспекты труда и возможности самоорганизации работников, рассматривали их только как индивидуальные и коллективные объекты управления со стороны организации, что, по нашему мнению, объясняет возникновение внутриорганизационных подразделений и специалистов по управлению персоналом, рост их значимости, расширение компетенций и деятельности, а также формирование широкого круга независимых экспертов и консультантов в прошлом веке.

Вполне естественно, что и классическая северо-американская модель прикладного менеджмента, отличаясь от европейской и тем более японской, предполагает более чем рациональный подход к управлению и персоналом, и человеческими ресурсами, следуя идеологии индивидуализма и предлагая незамедлительное финансовое вознаграждение успешным усилиям. Однако основная цель северо-американской бизнес-организации – это практически всегда максимизация прибыли на вложенный капитал, кому бы он ни принадлежал, и в этой связи при слабом государственном регулировании социально-трудовых отношений работникам не может доставаться слишком много. Наиболее важными, на наш взгляд, элементами северо-американской модели менеджмента в целом являются следующие:

- безусловная ориентация на прибыль как провозглашаемая цель функционирования любой организации;
- «капиталоцентризм» в менеджменте (капитал – цель и средство);

- отношение к работнику организации как к одному из ресурсов производства, одному из средств достижения целей организации;
- ориентация на рациональность и профессионализм менеджмента, в том числе в области управления персоналом, позволяющая не только исключить посредников в коммуникациях с работниками, но и использовать манипулятивные технологии для создания у работников мотивационных механизмов по достижению бизнес-целей организации.

В этой связи основными и характерными чертами североамериканской модели управления персоналом будут система его краткосрочного и среднесрочного найма, централизованный подход при принятии решений, индивидуальная ответственность работников за результаты деятельности, непрочные социальные связи и отношения в организации, а также необходимость максимального соответствия принимаемого работника требованиям занимаемой должности; контрактная система трудовых отношений с судебной перспективой разрешения противоречий; жесткая конкуренция работников внутри организации; зависимость заработной платы от квалификации и результатов труда; жесткая система статусов и субординации, регламентированных соответствующими организационными документами; отсутствие планирования карьеры работников в организации; закрытие вакансии любого уровня из внешних источников.

Интересно, что «новое» корпоративное управление в США уже активно ориентируется на «человеческий фактор», понимая, что излишний рационализм по отношению к персоналу в условиях жесткой конкуренции приводит к кадровому голоду. Ведь большая часть реального производства давно покинула пределы США, а оставшиеся компании вынуждены конкурировать за любые ресурсы и в первую очередь трудовые нужной (высокой) квалификации. Этими же соображениями определяется и политика привлечения высококвалифицированной иностранной рабочей силы из развивающихся стран, в том числе Индии и России. Новые принципы, формирующие корпоративный менеджмент и управление персоналом в США сегодня, – это очевидная попытка развернуться к человеку-работнику лицом, поскольку к этим принципам относят: обеспечение мобильности использования человеческих ресурсов; декларация свободы неформального делового общения; открытая внутриорганизационная конкуренция, поощрение инициативы и творчества в работе; проявление заботы и уважения к сотрудникам и их достижениям; формирование системы корпоративных ценностей, предлагаемых работникам организации; сочетание жесткости корпоративной стратегии и максимальной свободы исполнителей в выборе эффективных путей их реализации. Успех американских компаний,

использующих новую корпоративную культуру, таких как IBM, General Electric, подает необходимый пример для других организаций, побуждая среди прочего увеличивать инвестиции в развитие персонала, однако не предполагают его «излишнюю» самоорганизацию.

Между тем существуют и другие современные примеры успешного бизнеса «по-американски» как, например, компания Apple во время Стива Джобса, стиль руководства которого был близок к классической американской модели внутрифирменного управления. Абсолютный авторитаризм харизматичного руководителя-собственника (Джобс) и безоговорочная покорность персонала стали притчей во языцех, однако не помешали оглушительному успеху продуктов этой фирмы, превратившихся благодаря «гениальному» маркетингу, сыгравшему на эгоистической любви потребителя к самому себе, в некое «безусловное» свидетельство «социального успеха» её обладателя.

Тем не менее, на наш взгляд, общий посыл североамериканской теории научного менеджмента и управления персоналом воспитанному на них менеджеру очень прост: *работник – это объект управления для достижения целей организации и самого менеджера*. Поэтому основной критерий эффективности менеджера – минимизация затрат на персонал, успешно заимствованный российскими менеджерами [5, с. 7], для чего работник может и должен быть зависим от любого менеджера, равноправные отношения исключены.

Этот посыл, безусловно, импонирует людям как не слишком профессиональным, так и «идейным манипуляторам», стремящимся подняться по социальной лестнице любой ценой, поскольку сочетается с их глубинным пониманием правил социальной страфикации. Он же хорошо сочетается с идеей «купли-продажи» рабочей силы на «свободном» рынке труда, которая [идея] в современных условиях вновь получила широкое распространение, хотя в принципе не может быть актуальна для постиндустриальной экономики. Более того, глобальное «управление персоналом» как функция организации может предполагать управление и частной жизнью работника, разумеется, исключительно в интересах организации и даже конкретного менеджера. Именно поэтому и любые формы самоорганизации работников, кроме формальных, будут отвергаться таким менеджментом, ведь они не дают «управлять» каждым, отсюда и такая ненависть управляющих к профсоюзам (продукту самоорганизации трудящихся), которые хотят и могут говорить с менеджерами на равных.

Именно «говорить на равных» – это основная идея концепции социального партнерства, ведь партнеры всегда говорят на равных, и у них одна цель. В этом смысле вводимая в российское законодательство концепция социального партнерства не противоречила как

перестроечным идеям, в большинстве своем направленным против партийно-бюрократического засилья, так и коммунистическим и социалистическим идеям, ментально достаточно широко распространенным в Советском Союзе, хотя на тот момент это и не всегда было осознаваемо носителями этих идей.

Сама концепция социального партнерства, по нашему мнению, есть отражение многоуровневой коллективно-договорной формы организации социального взаимодействия, которая возникла в континентальной Европе как результат философского осмысления социального и экономического устройства и была реализована на практике государственного устройства после столетий войн и революций. Её венцом можно признать создание единого квазигосударственного образования – ЕС – на всей территории Европейского континента. Она применима не только к сфере труда, хотя именно в ней и была первично реализована в нашей стране. Социальное партнерство как форма организации социального взаимодействия больших социальных групп (работников и работодателей) [1, с. 95] в своей основе противостоит классовой борьбе, снижая конфликтность в обществе.

Интересно, что первый в России коллективный договор был заключен «1 февраля 1905 года между профсоюзом металлистов Харьковского паровозостроительного завода и администрацией. В нем содержались пункты об установлении расценок, размере оплаты труда, сокращении рабочего времени до 9 часов 30 минут, об ограничении сверхурочных работ и др.» [4, с. 120]. До 1917 г. постепенно развивалась практика заключения договоров и соглашений между работниками и работодателями не индивидуального, а именно коллективного характера, которая потеряла свою актуальность, хотя и с кратким перерывом на НЭП [7, с. 189], в связи с изменением классовой сущности работодателя после Великой русской революции и Гражданской войны.

Однако снова, в 1991 г., в рамках перехода к рыночной экономике и рыночным механизмам регулирования труда, в РФ была официально признана необходимость сотрудничества представителей работодателей, профсоюзов, органов занятости и общественных организаций в интересах регулирования рынка труда и своевременного разрешения противоречий в социально-трудовой сфере. В дальнейшем было осознано, что решение актуальных задач в указанной области невозможно без национального согласия и опоры на профсоюзы и работодателей. Такой подход был закреплен в принятых в 1990-х гг. законодательных актах и положениях, создавших правовые основы для развития партнерских отношений в социально-трудовой сфере. Первоначально это был Указ Президента РФ «О социальном партнерстве и разрешении трудовых споров (конфликтов)» (15 ноября 1991 г.). Позднее, 24 января 1992 г., вы-

шел Указ Президента № 45 «О создании Российской трехсторонней комиссии по урегулированию социально-трудовых отношений». На базе этого Указа и соответствующего постановления Правительства от 20 февраля 1992 г. № 103 в 1992 г. была образована Российская трехсторонняя комиссия по урегулированию социально-трудовых отношений, куда вошли представители правительства, профсоюзов и предпринимателей. Начиная с 1992 г. в практику регулирования социально-трудовых отношений вошло заключение на трехсторонней основе Генерального соглашения.

Позднее были приняты Закон РФ «О коллективных договорах и соглашениях» (11 марта 1992 г.) и дополнения к нему (20 октября 1995 г.), Закон РФ «О порядке разрешения коллективных трудовых споров» (20 октября 1995 г.), Закон РФ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» (8 декабря 1995 г.), Закон РФ «О занятости населения в Российской Федерации» (1996 г.), а также постановление Правительства РФ от 15 апреля 1996 г. № 468 «О службе по урегулированию коллективных споров», которые в совокупности образовали правовую базу социального партнерства. Кроме того, с начала 90-х гг. прошлого века принимались специальные региональные законы о социальном партнерстве (Новгородской области, Москвы и т. д.). Введение этих норм на федеральном и региональном уровнях указывает на готовность в первую очередь власти предлагать конструктивные механизмы и осуществлять общее управление процессом формирования новых трудовых отношений в рыночных условиях. Для всей страны такие нормы были введены Трудовым кодексом РФ с 1 января 2002 г.

Таким образом, еще в конце прошлого века в России формально сложилась разветвленная многоуровневая система коллективно-договорного регулирования социально-трудовых отношений. Она включает в себя субъектов социального партнерства – представителей работников, работодателей и государства, органы социального партнерства различного уровня (организации, территории, отрасли), нормы, правила и процедуры, а также коллективные договоры и соглашения как результаты деятельности. Нормативно-правовую базу системы социального партнерства в России составляют российские и международные правовые нормы, определенные законами РФ, подзаконные актами РФ и иными правовыми документами.

В процессе деятельности сторон и органов социального партнерства в соответствии с Трудовым кодексом РФ в зависимости от сферы компетенции заключаются следующие виды соглашений:

### *1. На федеральном уровне*

А) Генеральное соглашение, устанавливающее общие принципы регулирования социально-трудовых отношений на федеральном уровне. Его участниками могут выступать общероссийские объединения профсоюзов, общероссийские объединения работодателей и Правительство Российской Федерации.

Б) Отраслевые (межотраслевые) тарифные соглашения, устанавливающие нормы оплаты и другие условия труда, социальные гарантии и льготы для работников определенной отрасли или отраслей. Участниками отраслевых (межотраслевых) соглашений могут быть соответствующие общероссийские профсоюзы и их объединения, общероссийские объединения работодателей, иные уполномоченные работодателями представительные органы, органы государственной власти и управления (третья сторона).

В) Профессиональные тарифные соглашения, устанавливающие нормы оплаты и другие условия труда, социальные гарантии и льготы для работников определенных профессий. Участниками профессиональных тарифных соглашений могут выступать соответствующие профсоюзы и их объединения, соответствующие объединения работодателей, иные уполномоченные работодателями представительные органы, соответствующий орган по труду.

Основным институтом осуществления соглашений (договоров) в системе социального партнерства являются трехсторонние (двусторонние) комиссии, в функции которых входит подготовка, заключение и контроль за выполнением подписанных соглашений. Так, на федеральном уровне вопросы заключения коллективных соглашений решает Российская трехсторонняя комиссия. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 1 декабря 1994 г. № 1323 Российская трехсторонняя комиссия по регулированию социально-трудовых отношений (Комиссия) является постоянно действующим органом системы социального партнерства в РФ, образованным в соответствии с действующим законодательством РФ общероссийскими объединениями профессиональных союзов, общероссийскими объединениями работодателей, Правительством РФ. Основными целями Комиссии являются: выработка общих принципов согласованного проведения социально-экономической политики; развитие системы социального партнерства; содействие урегулированию коллективных трудовых споров. Состав Комиссии формируется на основе соблюдения принципов паритетности и равноправия сторон, полномочности их представителей. Основными направлениями работы Комиссии являются: ведение коллективных переговоров; подготовка и заключение Генерального соглашения между

общероссийскими объединениями профессиональных союзов, общероссийскими объединениями работодателей, Правительством Российской Федерации, осуществление контроля за его выполнением; урегулирование разногласий, возникающих при заключении и реализации отраслевых (тарифных) соглашений; обсуждение проектов федеральных законов РФ и других нормативных актов по вопросам социально-экономической политики; изучение международного опыта в области труда и социального партнерства. Материально-техническое обеспечение Комиссии осуществляется Управлением делами Администрации Президента Российской Федерации.

Тексты Генеральных соглашений доступны на официальном сайте Комиссии.

## *2. На уровне субъектов Российской Федерации*

А) Региональные соглашения, устанавливающие общие принципы регулирования социально-трудовых отношений на уровне субъектов Федерации. Участниками могут быть соответствующие профсоюзы и их объединения, объединения работодателей, иные уполномоченные работодателями представительные органы, органы исполнительной власти субъектов Федерации.

Б) Отраслевые (межотраслевые) тарифные, профессиональные тарифные соглашения, участниками которых могут выступать соответствующие профсоюзы, объединения работодателей, иные уполномоченные работодателями представительные органы, органы по труду субъекта РФ.

## *3. На уровне административно-территориальных образований в составе субъектов Российской Федерации*

А) Территориальные соглашения, устанавливающие условия труда, а также социальные гарантии и льготы, связанные с территориальными особенностями города, района, другого административно-территориального образования. Участниками могут быть соответствующие профсоюзы и их объединения, объединения работодателей, иные уполномоченные работодателями представительные органы и соответствующие органы местного самоуправления.

ТК РФ предусматривает, что в зависимости от сферы регулирования социально-трудовых отношений, помимо перечисленных видов соглашений, могут заключаться и иные соглашения.

## *4. На уровне предприятий и организаций*

А) Коллективные договоры, устанавливающие как принципы и необходимые процедуры регулирования социально-трудовых отношений на уровне предприятия, так и конкретные нормы и показатели условий, нормирования, оплаты и организации труда.



Участниками могут быть соответствующие первичные профсоюзные организации или иные представительные органы работников данного предприятия, представители работодателя в лице администрации, в исключительных случаях – представители органов исполнительной власти.

Б) Индивидуальные трудовые договоры, устанавливающие сроки, порядок и условия найма конкретного работника. Сторонами такого договора является организация в лице представителей (администрации) и работник. *Формально индивидуальные трудовые договоры к системе социального партнерства не относятся, но являются обязательными, а их заключение регулируется трудовым законодательством.*

Наилучшее положение в России в части заключения соглашений складывается на верхних уровнях системы социального партнерства – федеральном и субъектов Федерации, поскольку наиболее законопослушными являются соответствующие органы государственной власти и управления, а также крупные компании с госучастием, как, например, Росатом. На остальных уровнях положение хуже. Оценка масштабов заключения коллективных договоров на предприятиях и в организациях РФ в настоящее время затруднена в связи с неопределенностью регистрирующих органов, хотя такой учет могут вести профсоюзные организации и объединения. Однако в качестве типичного примера можно привести данные статистической отчетности заключения коллективных договоров и соглашений по Смоленскому областному профобъединению за 2014 год:

*«В 2014 году заключено 302 новых коллективных договора, действовали 796 коллективных договора, заключенных в предыдущие годы, на новый срок продлено 94 коллективных договора. В разрезе различных форм собственности наибольшее число организаций, охваченных коллективными договорами, наблюдается на предприятиях и в организациях, относящихся к муниципальной собственности (70 %), наименьшее – к федеральной собственности (4,7 %). Заключили коллективные договоры все организации потребительской кооперации, здравоохранения, текстильной и легкой промышленности, связи, машиностроения, профсоюза Смоленского регионального обособленного подразделения Комитета межрегиональной общественной организации дорожной территориальной организации Российского профсоюза железнодорожников и транспортных строителей Московской железной дороги, профсоюза теркома гражданского персонала ВС России Западного военного округа, автотранспорта. Высокий процент коллективных дого-*

воров в отраслях: образование (99,1 %), культура (97,0 %), АПК (93,8 %). Численность работников, на которых распространяется действие коллективных договоров, составила 120495 человек, из них 77288 членов профсоюзов, что составило 65,6 %. Процент охвата коллективными договорами к общему количеству членов профсоюзов в области составил 98,0 %. Всего в области действуют 99 соглашений. Из них: 34 отраслевых, заключенных на федеральном уровне, 12 отраслевых, заключенных на региональном уровне, 35 – отраслевых, заключенных на территориальном уровне, 2 – на региональном уровне, 16 – территориальных, заключенных на муниципальном уровне»<sup>1</sup>.

Одновременно отмечается, что не имеют коллективных договоров в Смоленской области 53 организации (2013 г. – 58), в том числе в 23 (67,6 %) из 34 в ООП строительства, в 14 (18,4 %) малочисленных организациях из 76 в госучреждениях, в 7 учреждениях образования<sup>2</sup>.

К причинам незаключения коллективных договоров смоленские профсоюзы относят как *постоянные* (малочисленность организаций; реорганизация и неустойчивое финансовое положение предприятий, нежелание работодателя заключать коллективный договор), так и *новые* (ограниченные возможности по распоряжению финансовыми средствами руководителей организаций как уполномоченных представителей собственника; отсутствие инициативы для проведения коллективных переговоров у работников и работодателей из-за высокого уровня оплаты труда и социальных гарантий, закрепленных в локальных нормативных актах)<sup>3</sup>.

Согласившись с такой классификацией и используя современные формулировки, мы можем сформулировать постулат о «ловушках» социального партнерства в современных условиях: *при выборе позиции в социально-трудовых отношениях (активная (самоорганизация) – пассивная (неорганизованная)) работник находится в пространстве между двумя ловушками – «хорошего» и «плохого» работодателя.*

«Ловушка плохого работодателя» означает, что работник боится вступать в профсоюз или проявлять инициативу по его организации вследствие агрессивной негативной позиции работодателя по этому вопросу. Так, практика социального партнерства в гражданской авиации РФ показывает, что существование профсоюза в кон-

<sup>1</sup> <http://www.smolprof.ru/soc-garant/1291--2014-.html> (дата обращения: 19.03.2015).

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Там же.

кретной организации прямо зависит от позиции работодателя. Например, при существовании как минимум трех общероссийских профсоюзов гражданской авиации, в том числе основных системообразующих профессий, на многих авиапредприятиях уже нет ни одной первички, а число членов профсоюза в связи со сменой поколений неуклонно сокращается. Широко известен пример авиакомпании «Трансаэро», руководство которой твердо «знало», что его работники (после увольнения профсоюзных активистов) «не интересуются профсоюзами», однако не возражало против создания невнятной профсоюзной организации «работников «Трансаэро» как последнего средства сохранения авиакомпании. Не менее широко известен и пример профсоюза завода «Форд» (Ленинградская область), который всю свою деятельность построил на противостоянии с администрацией в лучших традициях мирового стачечного движения начала XX-го века.

«Ловушка хорошего работодателя» означает, что в специальных локальных нормативных актах конкретной организации или даже коллективном договоре закреплён уровень оплаты труда и социальных гарантий, достаточный для того, чтобы работники, в том числе и вновь поступающие, были полностью удовлетворены и не ощущали нужность профсоюзной организации для формулирования и защиты своих прав. Такая ситуация, кроме госкомпаний, обычно характерна не столько для наемных менеджеров, сколько для «крепких хозяев», не только имеющих стратегические интересы на данном предприятии и на данной территории, но и действительно осознающих и уважающих нужды и потребности своих работников. Проблема здесь состоит в факторе времени – то, что зависит только от одной стороны, всегда может измениться в одночасье (сменится менеджер, собственник и пр.), а законные интересы работников от этого могут пострадать.

В любом случае, если демократическое государство предполагает систему представительства социальных групп, социальное государство предполагает достижение социальных целей (качество жизни и пр.), а гражданское общество предполагает социальную активность, то формулирование и защита законных интересов и прав профессиональных групп невозможны без групповой самоорганизации, а самоорганизация работников невозможна без организации профсоюза. Очевидно, что профессиональный союз сегодня должен быть *профессионально самодостаточным* (иметь освобожденных квалифицированных руководителей) и *финансово самостоятельным* (жить исключительно за счет членских взносов). В этой связи не может не удивлять позиция работников, не вступающих в обще-

российские профсоюзы из-за нежелания платить профвзносы: ведь понятно, что профсоюзная работа сегодня – это работа, требующая специальных знаний и отсутствия какой-либо возможности для работодателя оказывать должностное влияние на переговорщиков. Здесь, на наш взгляд, может быть уместна аналогия с профилактической медициной: можно рекомендовать работникам рассматривать свое членство в крупном общероссийском профсоюзе как своеобразную «прививку от бешенства» для работодателя, поскольку только такой ранг способен обеспечить качественную работу профсоюза и восприниматься большинством менеджеров и собственников как приемлемый для социального партнерства.

Между тем, по нашим наблюдениям, в целом об эволюции практики управления людьми в общественном производстве можно сказать следующее: несмотря на то, что отношение работодателей к работнику и его рабочей силе за более чем сто лет изменилось от понимания работника как товара (вещи), который нужно покупать как можно дешевле и использовать до последней возможности, далее – через понимание так называемого человеческого фактора (работник может работать значительно лучше и давать прибыли значительно больше, если относиться к нему как к человеку), далее – деловому партнеру (при распространении акционерных форм собственности), далее – как самому главному производственному активу предприятия, и, наконец, – как к необходимому, но специфическому фактору производства, способному на всё (от самоотверженного бесплатного труда до «беспричинного» террористического акта на собственном рабочем месте), *все перечисленные модели отношения работодателя к работнику могут одновременно присутствовать в современном общественном производстве*. И в значительной степени, по нашему мнению, это зависит от установок, сформированных учебниками по менеджменту, преподавателями [4] или так называемой «деловой литературой» и ее пропагандистами<sup>1</sup>.

Неудивительно, что и в России до сих пор часть работодателей – и собственников, и менеджеров компаний – предпочитают «старые добрые классовые отношения» вне зависимости от места своего происхождения или ведения бизнеса. Известно, что западные предприниматели, «социально ответственные» и строго придерживающиеся рамок трудового и хозяйственного законодательства в своих странах, в России, особенно в 90-е гг., не считали необходимым

---

<sup>1</sup> Классическим примером мягкой пропаганды является перевод и издание на русском языке книг А. Рэнд, в том числе трилогии «Атлант расправил плечи».

столь же строго соблюдать наше трудовое законодательство, а российские предприниматели и менеджеры до сих пор демонстрируют разное отношение к работникам и их объединениям. Интересно, что достаточно часто негативное отношение к основной форме представительства работников – профсоюзам – базируется не только на установках «научного менеджмента», но и на банальном незнании топ-менеджерами и собственниками требований российского законодательства, что мы также относим к издержкам распространения северо-американской модели управления персоналом, для которой российское трудовое законодательство не является чем-то важным.

Таким образом, уже как очевидный факт следует принимать всяческое уклонение работодателей (и собственников, и менеджеров) от участия в системах социального партнерства, а его истоки следует искать как в научно-теоретических, так и опытно-практических установках, формируемых работниками и работодателями во время индивидуального и группового взаимодействия.

В этой связи считаем уместным предложить изменить практику преподавания научного менеджмента, в том числе управления персоналом, таким образом, чтобы избегать формирования асоциальных установок и новых управляющих, и новых работников. Для этого нужно соединить важные достижения северо-американской теории управления персоналом с положениями отечественной теории экономики труда, основой которой традиционно является политэкономика, с тем чтобы формировались навыки двустороннего управления социально-трудовыми отношениями.

В отечественной экономической науке социально-трудовыми называют взаимоотношения (взаимозависимость, взаимодействие, взаимосвязи) в сфере труда (по поводу осуществления процессов, обусловленных трудовой деятельностью), осуществляемые между субъектами труда (работником или его представителем (профсоюзом) и работодателем, человеком и организацией – собственником средств производства [10, с. 684]), нацеленные на регулирование качества трудовой жизни [9, с. 48; 8, с. 83; 2, с. 40] или на обеспечение высокого уровня организации труда и качества жизни человека, коллектива и общества в целом [11, с. 579].

Действительно, наиболее важными в современной экономике социальными группами, которые будут существовать до тех пор, пока каждый вынужден обеспечивать свою жизнь за счет своего труда, являются работники и работодатели. Однако не следует забывать и об отношениях между самими работниками в процессе труда, работниками различных сфер экономики (например, материального производства и финансового сектора) в процессе производства, а

также об отношениях работающих и неработающих. Тогда под социально-трудовыми отношениями в широком смысле можно понимать любые *отношения, возникающие между участниками коллективных процессов труда по поводу его организации, условий и результатов*. В этой связи с позиций системного подхода уместно говорить о социально-трудовых отношениях разного типа (производственные и непроизводственные, по поводу процесса труда и распределения результатов труда, и пр.) и уровня (группы, коллектива, организации, территории, отрасли, экономики, сферы деятельности, мира и т. п.).

Конечно, в таком контексте достаточно сложно разделить социально-трудовые и социально-экономические отношения, которые являются в какой-то мере производными от социально-трудовых и могут иметь свою специфику в зависимости от своего предмета, уровня и участвующих субъектов. Например, все члены общества, не участвующие в процессах общественного производства (не могут или не хотят работать по объективным или субъективным причинам), участвуют тем или иным образом в процессах распределения, перераспределения, обмена и потребления результатов труда и производства. Или можно ли назвать экономические отношения между работающими и неработающими собственно трудовыми, если нет совместной деятельности, нет оплаты за труд, но есть содержание и обеспечение одних другими за счет результатов труда работающих, и в первую очередь в реальном производстве? Однако именно ответ на данный вопрос формирует принятую в конкретном обществе систему распределения и обмена результатов труда.

Примем, что субъекты трудовых отношений – это первичные носители трудовых отношений, т. е. участники процессов труда и производства или их представители. Состав субъектов определяется социально-экономическими условиями общения участников трудовых и производственных процессов. В государствах с рыночным типом экономики основными субъектами трудовых отношений являются наемные работники, работодатели и государство, которое непосредственно не участвует в трудовом процессе, но опосредствованно, путем создания законов и других нормативных актов, непосредственного регулирования деятельности субъектов социально-экономических отношений, влияет на ход трудовых процессов и отношений. Наиболее традиционно и очевидно социально-экономические и социально-трудовые отношения, возникающие в процессе труда, по поводу труда и прав собственности на средства, предметы и результаты труда, проявляются в действующем механизме организации общественных отношений по поводу рабочей

силы. Соответственно, для России очень важно, носит эта организация коллективно-договорной или индивидуально-договорной характер. Поскольку же закон (Трудовой кодекс РФ) на уровне организации скорее предлагает выбор между ними, а не провозглашает примат только коллективно-договорной формы, возникает необходимость формирования новых образовательных компетенций и личностных установок как у менеджеров, так и работников с тем, чтобы именно коллективно-договорная форма воспринималась субъектами этих отношений как оптимальная и реализовывалась ими с максимальной общественной эффективностью.

### Список литературы

1. Бадхен М.Л., Черкасская Г.В. Социальное партнерство: концепция и реализация: моногр. – СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2008.
2. Вайсбург В.А. Экономика труда. – М.: Омега-Л, 2011.
3. Зайцев Г.Г., Черкасская Г.В., Бадхен М.Л. Управление человеческими ресурсами: учеб. – М.: Академия, 2014.
4. Морозов В. Б. К истории становления социального партнерства в России в 1905–1917 годах // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. Т. 8. – 2007. – № 41. – С. 119–125 (первоисточник – Профессиональный союз. – СПб., 1906. – № 14. – С. 4–5).
5. Соболев Э.Н. Стратегия бизнеса в сфере социально-трудовых отношений // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2012. – № 5. – С. 7–20.
6. Черкасская Г.В. Менеджмент в современной России: необходимость и возможности формирования социально позитивного профессионального сознания новых менеджеров // Вестник Ленинградского государственного университета имени А.С. Пушкина: научный журнал. – Т. 6. Экономика, 2011. – № 3. – С. 139–146.
7. Чернова О. А. Деятельность профессиональных союзов по разрешению трудовых конфликтов на предприятиях центрального Черноземья в 1920-е годы [по материалам Курской и Воронежской губерний] // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Сер. История. Политология. Экономика. Информатика. – 2010. – № 19(90). Вып. 16. – С. 188–196.
8. Экономика и социология труда: учебник / под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2010.
9. Экономика труда и социально-трудовые отношения: учебник / под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой. – М.: Изд-во МГУ, Изд-во ЧеРо, 1996.
10. Экономика труда (социально-трудовые отношения): учебник / под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М.: Экзамен, 2004.
11. Экономика труда: учебник / под ред. П.Э. Шлендера и проф. Ю.П. Коккина. – М.: Юристъ, 2002.

### References

1. Badxen M.L., Cherkasskaya G.V. *Sozial'noe partnerstvo: koncepciya i realizaciya*: monografiya. St. Petersburg: LGU im. A.S. Pushkina, 2008.
2. Vajsburg V.A. *E'konomika truda*. Moscow: Omega-L Publ, 2011.

3. Zajcev G.G., Cherkasskaya G.V., Badxen M.L. *Upravlenie chelovecheskimi resursami: uchebnik*. Moscow: Akademiya Publ, 2014.
4. Morozov V. B. *K istorii stanovleniya sozional'nogo partnyorstva v Rossii v 1905–1917 godax*. Izvestiya Rossiyskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. A.I. Gertsena, T. 8, 2007, № 41, pp. 119–125 (pervoistochnik – Professional'nyj soyuz. SPb., 1906, № 14, pp. 4–5).
5. Sobolev E'.N. *Strategiya biznesa v sfere sozional'no-trudovy'x otnoshenij*. Vestnik Instituta ekonomiki Rossiyskoy akademii nauk, 2012, № 5, pp. 7–20.
6. Cherkasskaya G.V. *Menedzhment v sovremennoj Rossii: neobxodimost' i vozmozhnosti formirovaniya sozional'no pozitivnogo professional'nogo soznaniya novy'x menedzherov*. Vestnik Leningradskogo gosudarstvennogo universiteta imeni A.S. Pushkina: nauchnyy zhurnal, T. 6 E'konomika, 2011, № 3, pp. 139–146.
7. Chernova O. A. *Deyatel'nost' professional'ny'x soyusov po razresheniyu trudovy'x konfliktov na predpriyatiyax central'nogo Chernosem'ya v 1920-e gody' [po materialam Kurskoj i Voronezhskoj gubernij]*. Nauchnye vedomosti Belgorodskogo gosudarstvennogo universiteta, Ser.: Istoriya. Politologiya. E'konomika. Informatika, 2010, № 19(90), Vy'p. 16, Pp. 188–196.
8. *E'konomika i sociologiya truda: uchebnik*. Pod red. A.Ya. Kibanova. Moscow: INFRA-M Publ, 2010.
9. *E'konomika truda u sozional'no-trudovy'e otnosheniya: uchebnik*. Pod red. G.G. Melik'yana, R.P. Kolosovoj. Moscow: MGU Publ, MGU CheRo Publ, 1996.
10. *E'konomika truda (sozional'no-trudovy'e otnosheniya): uchebnik*. Pod red. N.A. Volgina, Yu.G. Odegova. Moscow: E'kzamen Publ, 2004.
11. *E'konomika truda: uchebnik*. Pod red. P.E'. Shlendera i prof. Yu.P. Kokina. Moscow: Yurist' Publ, 2002.



**Алексеева И. А.**

## **Концептуальные аспекты инновационного управления человеческим капиталом системы высшего образования**

Социально-экономические преобразования в России затронули формирование и использование интеллектуальной сферы. Экономика в условиях модернизации создаёт среду для воспроизводства человеческого капитала, способствующего ускорению инноваций. Использование основных достижений научной мысли, развивающейся в рамках теории человеческого капитала, применительно к системе высшего образования позволяет оценить реальные последствия инновационных преобразований в области высшего образования. Современное инновационное управление человеческим капиталом вуза характеризуется различными по областям формирования инновациями: такими как методическими, кадровыми, инфраструктурными и т. д. Для анализа эффективности инноваций следует использовать в качестве аналитического инструментария матрицу, разработанную автором, которая позволяет любую образовательную инновацию оценить комплексно, т. е. с учетом всех возможных последствий, эффектов, влияний. Несмотря на выявленную тенденцию существенного сокращения численности научно-педагогических кадров, общие показатели уровня заработной платы вузовских преподавателей продолжают оставаться ниже обещанных. Очевидно, что существующий уровень заработной платы не позволяет осуществлять воспроизводство человеческого капитала высшей школы на соответствующем уровне.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, система высшего образования, инновационное управление, методологические основы, матрица инноваций, эффективность инноваций, элементы инновационного управления.

*ГРНТИ: Экономика/Экономические науки: 82.17.25 Управление персоналом.*

**Alekseeva I. A.**

## **Methodological aspects of innovative management of human capital of the higher education system**

Socio-economic changes in Russia have affected the scope of development and use of the intellectual sphere. The economy in the conditions of modernization creates the environment for reproducing human capital that will accelerate innovations. The use of the main achievements of scientific thought that develops in the human capital theory, as applied to the higher education system, allows evaluating

---

© Алексеева И. А., 2016

© Alekseeva I. A., 2016

the real impact of innovations in higher education. Modern innovative management of the human capital in higher education is characterized by innovations, various on areas of formation: such as methodical, personnel, infrastructure, etc. For the analysis of efficiency of innovations it is necessary to use as analytical tools the matrix developed by the author which allows to estimate any educational innovation in a complex, i.e. taking into account all possible consequences, effects, influences. Despite the revealed tendency of essential reduction of number of the research and educational personnel, the general indicators of salary level for university teachers continue to remain lower than promised. It is obvious that the current salary level doesn't allow to carry out reproduction of the human capital in higher education at an appropriate level.

**Key words:** human capital, higher education system, innovative management, methodological bases, matrix of innovations, efficiency of innovations, elements of innovative management.

**JEL classifications:** M12, I29

Актуализация способов производства и передачи знаний, способности их генерирования становятся определяющим фактором конкурентоспособности страны. Так, в условиях экономики, основанной на знаниях, эффективность её развития во многом определяется накопленным и реализованным в стране человеческим капиталом. А умение управлять знаниями, современные технологии управления знаниями консолидируются как раз в системе высшего образования, как показывают современные исследования [1, с. 33]. В современных условиях знания и квалификация являются важными факторами экономического роста и социального прогресса общества. Главное богатство любого общества составляют люди, поэтому вопрос изучения проблем эффективного использования и управления основными производительными силами, реализующимися в современных условиях в форме человеческого капитала, является особенно актуальным.

Структурные изменения в совокупной рабочей силе привели к усилению интереса к факторам экономического роста и экономической динамике, явились причинами возникновения и развития теории человеческого капитала. Первыми системными разработчиками теории человеческого капитала были нобелевские лауреаты Г. Беккер, С. Кузнец, Т. Шульц. Формируется концепция человеческого капитала в конце XIX – начале XX в. в работах таких учёных, как Дж. Минцер, Ф. Махлуп, Дж. Псахаропулос и др. Проблемы человеческого капитала в России исследовались учёными С.А. Глазьевым, А.И. Добрыниным, С.А. Дятловым, М.М. Критский, И.В. Ильинским и др.

Основоположниками инновационного развития и управления являются такие отечественные и зарубежные ученые, как Кондратьев Н.Д., Шумпетер Й.

Следует отметить труды российских ученых О.С. Виханского, В.П. Галенко, Н.А. Горелова, Б.М. Генкина, А.И. Наумова, В.А. Спивака, В.К. Потёмкина и зарубежных авторов М. Армстронга, Дж. Ньюстрона, К. Дэвиса, Дж. Шермеррона, Дж. Ханта и других, делающих акцент на «человеческом факторе» обеспечения инновационной деятельности.

Исследовали концепцию человеческого капитала и инвестиции в него в системе высшего профессионального образования такие ученые, как Е.И. Адыкаева, О.В. Денисова, А.П. Жабин, Р.М. Нижегородцев, Е.С. Морозова, С.Д. Резник, Р.Ф. Соколова, П.А. Степанова, И.В. Цапенко и другие экономисты, философы и педагоги.

Изучали феномен экономики знаний, в основе которой лежит качество человеческого капитала такие авторы, как Авдокушин В.В., Бузгалин А.В., Иноземцев В.И., Осипов Ю.В. и другие ученые.

Однако в отечественной экономической науке не сложился целостный теоретико-методологический подход к определению инновационного управления человеческим капиталом у условиях модернизации высшей школы с позиций его влияния на повышение конкурентоспособности российской системы высшего профессионального образования в международном образовательном пространстве.

Отсутствие целостного подхода к концепции инновационного управления человеческим капиталом в системе высшего образования и определили актуальность его разработки и цель данной статьи. Именно проблема управления человеческим капиталом по-новому в условиях инновационного управления вузами становится особенно важной в результате доказанного факта: решающей роли человеческого капитала в развитии организации и страны в целом.

Следует начать с понятийного аппарата. Категория «человеческий капитал» коррелирует с понятием «трудовой потенциал» определённым структурным сходством, которое складывается посредством его реализации в результате определённых вложений. Человеческий капитал является более узким понятием по сравнению с трудовым потенциалом, который, как считают отдельные авторы, включает его в себя и характеризует его производительные качества, приносящие определённый доход (табл. 1).

**Сравнительная характеристика основополагающих подходов  
к концепции человеческого капитала**

Автор положения концепции человеческого капитала	Общие подходы к концепции человеческого капитала	Отличие в подходах к концепции человеческого капитала
А. Смит (Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1956. С. 208, 235, 490)	Основной капитал, состоящий «из приобретенных и полезных способностей всех жителей и членов общества»	«Эти способности, являясь частью состояния того лица, вместе с тем становятся частью богатства общества, к которому это лицо принадлежит»
Дж. Р. Маккуллох (McCullox J.R. The Principles of Political Economy. Alex Murrey @ Son, 1870. P. 57, 66, 67)	Человеческие существа как капитал, «он может быть рассмотрен как формируемая часть национального богатства»	«Инвестиции в человеческие существа должны иметь темп оборота, согласующийся с темпом оборота других инвестиций»
Нассау Сениор (Senior, Nassay William. An Outline of the Science of Political Economy. New York: Farrar@Rincart. 1939. P. 10, 68–69, 204–226)	«Человеческие существа как капитал с затратами на содержание, вкладываемыми в человека с ожиданием получения выгоды в будущем»	Утверждал, что существует очень маленькая разница между рассуждениями о ценности раба и ценности свободного человека
Генри Д. Маклеод (Macleod, Henry D. The Elements of Economics. Vol. I New York: D.Appleton@Co.1881. P. 134, 205–206, 213)	Рассматривал производящего человека как фиксированный капитал.	Считал, что «если этот человек не является продуктивным, то не подвержен экономическому анализу»
Л. Вальрас (Walras, Leon. Elements of Pure Economics. Translated by William Jaffe. Homewood, Ill: Rickard D. Irwin, 1954. P. 40, 214–216, 271)	Рассматривал человеческие существа как капитал	Призывал «рассматривать человеческие существа исключительно с точки зрения меновой стоимости»
Иоганн Г. Фон Тюнен (Thunen, Iohann Heinrich von. Der isolierte Stadt. Vol. 11, Part 11. Translated by Bert F. Hoselitz. Chicago: Corporative Education Center, Univ. Of Chicago; originally publicated 1875. P. 1, 5–10)	«...свобода и достоинство людей могли бы быть успешно обеспечены, если бы они были субъектами законов о капитале»	«... капитализированная ценность этих расходов должна рассматриваться как часть агрегированного запаса капитала»

Продолжение табл. 1

<p>Альфред Маршалл (Marshall, Alfred. Principles of Economics. New York: Macmillan Co., 1959. P. 469–470, 705–706)</p>	<p>Допускал, что оценки капитализированной стоимости человека могут быть полезными и рассматривал их в явном виде по методу капитализации чистого заработка</p>	<p>Отбросил понятие человеческого капитала как «нереалистическое», поскольку человеческие существа не продаются на рынке</p>
<p>Ирвин Фишер (Fisher Irving. «Senses of Capital», Econ.J., VII (June, 1897), P. 201–202)</p>	<p>Существует обученный индивидуум, который должен быть включен в понятие капитала</p>	<p>«... мастерство индивидуума не является капиталом – добавкой к самому индивидууму»</p>
<p>Эдвард Денисон (Denison, Edward F. «The Unimportance of the Embodied Question», A.E.R., LIV (March, 1964). P. 91</p>	<p>Предполагает, что говорить о технологическом прогрессе, воплощенном в физическом капитале, значит просто ссылаться на изменения в качестве основных фондов (капитальных товаров)</p>	<p>«Мастерство и способности неотделимы от индивидов»</p>
<p>С.С. Хюбнер (Huebner S.S. «The Human Value in Business Compared with the Property Value», Proc. Thirtyfifth Ann. Convention Nat. Assoc. Life Underwriters (July, 1914) P. 18–19)</p>	<p>Человеческий капитал может иметь такое же научное толкование, какое имеет обычный капитал</p>	<p>«... человек имеет перспективу будущей деловой активности, а его семья – обязательства перекрыть существующий риск неопределенности длительности человеческой жизни»</p>
<p>Г. Беккер (Becker, Gary S. «Investment in Human Capital: A Theoretical Analsis», J.P.E., LXX, Suppl. (October, 1962). P. 9–49)</p>	<p>Освобождение роста инвестиций в человеческие существа</p>	<p>Предприниматели стали лучше осведомлены о важности инвестиций, которые становятся «интегрированной частью человека»</p>
<p>Гарольд Боаг (Boag, Harild. «Human Capital and the Cost of War», Royal Statis Soc. (January, 1916). P. 7</p>	<p>Он сделал вывод о тесной аналогии между «материальным и человеческим» капиталом</p>	<p>Метод капитализации заработков в оценивании человеческого капитала является более предпочтительным</p>
<p>Дж. Р. Уолш (Walsh, John R. «Capital Concept Applied to Man», Q.J.E., XLIX (February, 1935). P. 255</p>	<p>Утверждал, что затраты на образование человека являются откликом на те же мотивы, которые приводят к инвестициям в обычный капитал</p>	<p>Вычислил капитальную ценность и стоимость профессионального обучения и нашел, что стоимость превосходит ценность для людей, имеющих научные степени магистра, доктора и т.д.</p>

Т. Шульц (Schultz T. Resources for Higher Education: an Economist's View // The J. of Political Economy. 1968. Vol. 76. № 3. P. 328)	«... если образование влияет на производство, что важно для экономики, то следовательно, это и есть форма капитала»	Ограничивает человеческий капитал его образовательной формой, связывая его существование с процессом роста будущих удовлетворений или заработков
--	---	--

Сравнительный анализ теорий и концепций человеческого капитала, представленный в табл. 1, позволяет нам выделять ряд подходов к определению категории «человеческий капитал». Первый характеризуется тем, что человеческий капитал изучается на основе традиционной методологии в качестве одного из факторов производства. Второй – на основе методологии марксизма, а по существу, близко придерживаясь логики, структуры и категориального обеспечения анализа кругооборота производительного капитала, где человеческий капитал представляется как всеобщая форма экономической жизни и как итог исторического движения общества от присваивающего до производящего хозяйства. В неоклассическом понимании человеческий капитал является статической величиной и определяется такими понятиями, как «доход», «инвестиции». С точки зрения институционального подхода человеческий капитал является многомерной векторной категорией с определенным направлением развития. Анализ понятийного аппарата показал, что под человеческим капиталом представители разных экономических направлений понимают совокупность знаний, умений, навыков, опыта, образования, мотиваций, интеллектуального и творческого потенциала работников. Данную структуризацию с точки зрения системного подхода нельзя считать целостной, так как человеческий капитал не рассматривается как элемент более общей системы, характеризующейся признаками взаимодополняемости её элементов. Поэтому человеческий капитал в системе высшего профессионального образования определяется нами как совокупность накопленных знаний, умений, навыков и мотиваций, выражающихся в системе профессиональной компетентности, образования и интеллекта, культуры, здоровья сознательно используемой человеком в своей деятельности, призванной обеспечивать высокое качество подготовки выпускаемых специалистов.

Существующее современное понятие интеллектуального капитала наиболее близко подходит к качественным характеристикам человеческого капитала системы высшего профессионального образования (ЧК как сложная научная категория имеет качественные и количественные характеристики), ведь основой интеллектуального

капитала выступает именно человеческий, а не наоборот, как полагают некоторые исследователи, ведь, как известно, носителем интеллекта является только человек, а базой человеческого капитала выступают знания. Поэтому первичной задачей управления интеллектуальной компонентой человеческого капитала системы высшего профессионального образования является управление знаниями. А своё развитие человеческий капитал получает в системе непрерывного образования, что доказывают современные исследования [1, с. 32].

В рамках нашего исследования интерес представляет современное понятие инновационного человеческого капитала, под которым понимается «совокупность специалистов в области технических и естественных наук, маркетинговых и управленческих технологий, людей, обладающих предпринимательскими способностями. Ядро инновационного человеческого капитала – это все те, кто обладает сертифицированными знаниями для создания нового продукта и технологиями доведения его до потребителя». Данное понятие отражает важнейшую функцию постоянного поиска нового как предпринимательская деятельность специалистов, однако, по-нашему мнению, не отражает в полной мере сущность инновационности как результата их творческой деятельности.

Определим концептуальные аспекты инновационного управления человеческим капиталом как особый вид управленческой деятельности, направленный на формирование и развитие творческого потенциала человека в условиях нестабильной внутренней и внешней среды организации, высокой степени неопределенности и рисков. Методологические основы управления человеческим капиталом, исходящие из приоритета инноваций, должны поддерживать преемственность связи инноваций в управлении человеческим капиталом с технологиями управления в прошлом и полнокровной связи с будущим, с той системой управления человеческим капиталом, которая складывается благодаря перманентному потоку инноваций. Должны фиксироваться уже существующие ценности и нормы управления человеческим капиталом организации. Это необходимо для того, чтобы выявлять преемственность между тем, что признано в качестве традиции в управлении человеческим капиталом, и инновациями, и показывать отличия между ними. И вместе с тем необходимо обращаться к тем инновациям, которые могут стать истоком новых технологий, новых институций. Осмысление как тех ценностей, которые уже отложились в традициях, так и тех ценностей, которые могут сложиться благодаря инновациям, – комплексная задача нашего исследования, инновационного управления человеческим капиталом на примере системы высшего профессионального образования.

Анализ многообразия существующих подходов показал, что рассматривая инновации, с одной стороны, с позиции процессного подхода, следует также рассматривать такие процессы, как введение новых подходов, усовершенствование изделий и процессов, а с другой – как результат творческого процесса в виде новой, прогрессивной продукции (техники), технологии, метода и т. д. На наш взгляд, принципиально важным является системное понимание сущности любой инновации, как с позиции процесса, так и результата, тогда инновации – это всегда изменение, нечто новое в любой сфере деятельности, новое знание (новые идеи, результаты НИОКР и т. д.), приносящее экономическую выгоду тем, кто эти изменения реализует.

Под инновационным управлением человеческим капиталом понимаем особый вид управленческой деятельности, направленный на формирование и развитие творческого потенциала человека в условиях нестабильной внутренней и внешней среды организации, высокой степени неопределенности и рисков. Данное определение соотносится с понятиями «инновационное управление трудом», «инновационное управление персоналом» [3, с. 35–39], но дополняет и развивает их путём выявления особых условий его управления и отличительных характеристик инновационного управления человеческим капиталом (табл. 2).

Таблица 2

*Отличительные характеристики инновационного управления человеческим капиталом (ЧК)*

Характеристика сравнения	Инновационное управление ЧК	Традиционное управление ЧК
Объект управления	Творческий потенциал и инновационное поведение работников	Знания, умения, навыки и мотивация работников
Субъект управления	Новаторы (менеджеры-интрапренёры; менеджеры-антрепренеры), инноваторы, инвесторы	Линейные и функциональные менеджеры, кадровые службы
Функции управления	Формирование инновационного климата организации, развитие интрапренёрства, построение инновационных коммуникаций, непрерывное обучение, создание «обучающихся организаций», мотивация и стимулирование инновационного поведения работников	Планирование, организация, мотивация, координация и контроль



Продолжение табл. 2

Методы управления	Повышение содержательности и творческой компоненты труда, создание проектных групп, разработка программ «обогащения труда», поощрение творчества и инициативы, использование нестандартных методов принятия управленческих решений (мозговой штурм, метод решения изобретательских задач и др.). В основном социально-психологические и экономические	Административные, экономические
Организационная структура управления	Органические, адаптивные структуры	Бюрократические, иерархические структуры
Уровень риска управленческих решений	Высокий сознательный риск; балансировка совокупных альтернатив, связанных с риском	Минимизация риска; следование опыту
Методы стимулирования	Использование повременно-премиальной системы оплаты труда; групповой с использованием индивидуальных коэффициентов; плата за знания и компетенции; поощрение за творчество и инициативу	Сдельная и повременная формы; вознаграждения за стандартный труд
Мотивационная структура ЧК	Стремление к творчеству как основной трудовой мотив; самовыражение и самосовершенствование; стремление к оправданному риску	Власть, сохранение работы, ясные перспективы

Классификация инноваций в системе высшего образования может быть проведена как по терминальным (области формирования), так и процессуальным критериям (степень новизны, содержание инновации, радикальность, способы и скорость освоения, интенсивность новшеств и др.).

Многоаспектность и сложность инновации и противоречивость её понятийного толкования рождает различные основания для классификации. Существующие в науке подходы, такие как «классификация нововведений» по типам; разделение на технико-технологические и социальные концепции инноватики; признание

наличия научно-технических, управленческих, социальных нововведений. Некоторая односторонность подобных процедур актуализирует теоретико-методологический компонент нашего исследования. По нашему мнению, с точки зрения анализа эффективности инноваций следует использовать в качестве аналитического инструментария матрицу, которая позволяет любую образовательную инновацию оценить комплексно, т. е. с учетом всех возможных последствий, эффектов, влияний (табл. 3).

Таблица 3

*Матрица инноваций в управлении человеческим капиталом (УЧК) в системе высшего образования*

Вид/содержание инновации по области формирования	Управленческие	Организационные	Кадровые	Социальные	Экономические
Организационные					УЧК: включение ЧК в интеграцию науки, образования и производства в т. ч. формирование новой инфраструктуры вузов; оценка деятельности вузов по критериям эффективности
Социальные					УЧК: выплата стимулирующих бонусов за публикации в журналах ВАК и международных базах

Продолжение табл. 3

Управленческие			УЧК: использование показателей наукометрии: импакт-фактора; индекса цитируемости; индекса Хирша в оценке ЧК вузов		
Правовые		УЧК: гибкие формы трудового договора и сокращение его сроков; внедрение «эффективных контрактов»			
Педагогические (в т. ч. методические)	Подготовка ЧК: реализация компетентностного подхода; перевод программы подготовки в аспирантуре из разряда программ «послевузовского образования» в разряд программ «третьего уровня высшего образования»; создание исследовательских школ				

Так, например, оценим такую инновацию, как формирование новой инфраструктуры вузов, которое характеризуется их реструктуризацией, а именно появлением новых подразделений и их укрупнение, например, появление институтов как структурных единиц университетов вместо факультетов с новыми задачами и функциями, стоящими перед ними. Это, безусловно, можно считать проявлением организационного эффекта инноваций в области управления, а её экономическим – новая система должностей и бонусов в инновационной структуре вуза. Использование показателей наукометрии при оценке человеческого капитала вузов (их научной деятельности), а именно имакт-фактора, индекса цитирования и индекса Хирша, характеризуется как кадровой компонентой, так и управленческой. Однако следует отметить, что данные показатели далеко не объективны и имеют ряд негативных эффектов. Так, например, индекс цитирования, с одной стороны, отражает востребованность исследования, но с другой – не отражает ранние достижения, так как первичная работа (открытие, изобретение) цитируется плохо, поскольку мало известна, а ссылки идут на вторичную работу, обзор и т. д. Индекс Хирша будет больше у того учёного, кто просто старше. Данный показатель также совершенно не учитывает вклад исследователя в работу, а в соавторстве работы его вообще нельзя учесть.

Как показало наше исследование, инновации в управлении человеческим капиталом характеризуются низкой скоростью осуществления инновационного процесса. Так, инновационный лаг, т. е. временной интервал от момента возникновения инновационной идеи до момента возврата инвестиций, может составлять десятки лет. Например, первая идея наукоградов появилась в России в 1991 г. в г. Жуковском Московской области (авторы Никаноров С.П. и Никитина Н.К.) и приняла законодательную базу в 1999 г.<sup>1</sup>, а реализовалась она только в 2000 г. в г. Обнинске (табл. 4).

Таблица 4

*Примеры элементов инновационного управления человеческим капиталом в вузах России*

Название вуза	Инновации	Источник информации
Омский государственный технический университет	Методические (педагогические) в программах повышения квалификации за счет создания научно-образовательного центра	Кайгородцева Н.В., Одинец М.Н. Модульный принцип организации программы повышения квалификации // Высшее образование в России. 2015. № 4. С. 159–163

<sup>1</sup> ФЗ «О статусе наукограда» от 07 апреля 1999 г. № 70-ФЗ./ [Электронный ресурс]. URL: [www //минобрнауки. рф/](http://www://минобрнауки.рф/) (дата обращения: 25.05.2016).

Продолжение табл. 4

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского	Кадровые: исследовательские (докторские) школы как новая организационная модель реализации структурированных аспирантских программ	Бедный Б.И. Роль и структура образовательной подготовки в аспирантуре нового типа // Высшее образование в России. 2013. № 12. С. 77–89
Национальный исследовательский Томский политехнический университет	Управленческие: новая функция и роль библиотеки вуза в организации многофункциональной образовательной среды	Поспелова А.А., Цупцумия Р.Р. Вузовская библиотека как многофункциональная среда // Высшее образование в России. 2015. № 5. С. 164–167
Санкт-Петербургский университет аэрокосмического приборостроения	Организационные: принята инновационно-технологическая концепция развития вуза, опирающаяся на создание проектно-технологической магистратуры. Создан новый управляющий орган – научно-технический совет	Самуйлова А. Цель – инновации // В полет. 2016. № 3. С. 2
Ставропольский государственный аграрный университет	Организационная: развитие инновационной инфраструктуры университета – создание научно-инновационного учебного центра	Морозов В.Ю., Безина Ю.А., Самойленко В.В. Научно-инновационная деятельность СтГАУ: тенденции и результаты // Высшее образование в России. 2015. № 7. С. 87–91
Южный федеральный университет	Организационные: создание внутриуниверситетского научно-исследовательского института	Муханов Е.Л. Об опыте функционирования внутриуниверситетского НИИ // Высшее образование в России. 2015. № 8–9. С. 116–121
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса	Управленческие: новая стратегия вуза в области научно-исследовательской деятельности ППС	Лазарев Г.И., Терентьева Т.В. Инновационные подходы к управлению научно-исследовательской деятельностью университета в условиях новой государственной политики // Высшее образование в России. 2014. № 10. С. 10–17
Первый Московский государственный медицинский университет им. И.М. Сеченова	Кадровые: новые методические подходы к повышению публикационной активности и её стимулирования на уровне автора и организации	Николенко В.Н., Вялков А.И., Мартынич С.А., Глухова Е.А. Подходы к оценке эффективности и способы стимулирования публикационной активности в крупном медицинском вузе // Высшее образование в России. 2014. №10. С. 18–24

Таким образом, современное инновационное управление человеческим капиталом вуза характеризуется различными по областям формирования инновациями: методическими, кадровыми, инфраструктурными и т. д. Так, с 2008 г. в российской высшей школе происходят изменения правового положения бюджетных учреждений – выделение учреждений трёх типов: автономных, новых бюджетных и казенных; переход на нормативно-подушевое финансирование; отказ от Единой тарифной сетки для дифференциации оплаты труда работников бюджетной сферы; существенный рост прав и возможностей вузов на определение направлений использования госбюджетных средств, в том числе и на оплату труда. В Государственной программе РФ «Развитие образования», утвержденной распоряжением Правительства РФ от 22 ноября 2012 г. № 2148-р, впервые с начала реформ в российской высшей школе была сформулирована стратегия оптимизации сети вузов в сторону их сокращения и повышения к 2018 г. соотношения числа студентов на одного преподавателя до 12:1, что реально означает сокращение не менее 30 % численности научно-педагогических кадров. Вместе с тем, несмотря на существенное сокращение численности научно-педагогических кадров, общие показатели уровня заработной платы вузовских преподавателей продолжают оставаться ниже обещанных. Это подтверждается следующими данными: численность профессорско-преподавательского состава государственных и муниципальных вузов с 322,1 тыс. чел. в 2005/2006 уч. г. сократилась к 2013/ 2014 г. до 288,2 тыс. чел. (более чем на 11 %) при этом среднемесячная начисленная заработная плата в целом по экономике РФ в ноябре 2014 г. составляла 32546 р., а в сфере образования – 26849 р. [4, с. 29]. Очевидно, что такой уровень заработной платы не позволяет осуществлять воспроизводство человеческого капитала высшей школы на соответствующем уровне.

Таким образом, концептуальные аспекты инновационного управления человеческим капиталом вуза, с одной стороны, включают специфические особенности самого человеческого капитала вуза в силу характера деятельности научно-педагогических кадров, а с другой – разнообразные стороны инноваций, прежде всего процессных, таких как организационно-экономические, управленческие, социальные, кадровые и т. д.

#### **Список литературы**

1. Борщева Н.Л. Развитие человеческого капитала: системный подход в непрерывном образовании // Экономика образования. – 2016. – № 01. – С. 31–39.
2. Галустян О.В. Технологии менеджмента в образовательном процессе высшей школы // Экономика образования. – № 2. – 2016. – С. 31–40.

3. Инновационное управление трудом: межвузовский сборник научных статей / под науч. ред. Н.А. Горелова, В.В. Синова. – СПб.: Из-во ГУЭФ, 2001. – 175 с.

4. Сенашко В.С., Халин В.Г. Об эффективном контракте в высшей школе России // Высшее образование в России. – 2015. – № 5. – С. 29–35.

#### References

1. Borshhyova N.L. *Razvitie chelovecheskogo kapitala: sistemnyj podxod v nepreryvnom obrazovanii*. E'konomika obrazovaniya, 2016, № 01, pp. 31–39.

2. Galustyan O.V. *Texnologii menedzhmenta v obrazovatel'nom processe vy'sshej shkoly*. E'konomika obrazovaniya, № 2, 2016, pp. 31–40.

3. *Innovazionnoe upravlenie trudom: mezhvuzovskij sbornik nauchny'x statej*. Pod nach. red. N.A. Gorelova, V.V Sinova. St. Petersburg: Iz-vo GUE'F Publ, 2001, 175 p.

4. Senashko V.S., Xalin V.G. *Ob e'ffektivnom kontrakte v vy'sshej shkole Rossii*. Vysshee obrazovanie v Rossii, 2015, № 5, pp. 29–35.

**Кантор В. Е., Степанов Д. А.**

### **К вопросу организации консалтинговой деятельности в условиях информационной экономики**

В статье рассматриваются основы успешной организации рыночной деятельности и принятия управленческих решений. Для достижения этой цели предлагается использовать услуги консалтинговых организаций. Указывается на развитие консалтинговой деятельности в новых экономических условиях – условиях информационной экономики. Рассматриваются определения консалтинговой деятельности, её особенности, а также выявление дополнительных конкурентных преимуществ и увеличение потенциала консалтинговой деятельности.

**Ключевые слова:** консалтинг, деловые услуги, информация, информационная экономика, управление знаниями.

*ГРНТИ: Экономика/Экономические науки: 06.75 Экономические проблемы организации и управления хозяйством страны.*

**Kantor V. E., Stepanov D. A.**

### **On the issue of organizing the consulting activity for formation of the information economy**

This article covers the basics of successful organization of the market activity and managerial decision-making. To achieve this objective, it is suggested to use services of consulting companies. The author emphasizes that consulting activities develop in the new economy – the information economy. Definitions of consulting activities, specific features of consulting activities, as well as the identification of competitive advantages and the increase of the consulting activities potential are considered.

**Key words:** consulting, business services, information, information economy, knowledge management.

*JEL classifications: M19, M29*

Одной из необходимых составляющих успешной организации рыночной деятельности является принятие эффективных управленческих решений. Немаловажное значение для эффективности решения имеет сбор и анализ информации о состоянии рыночной

---

© Кантор В. Е., Степанов Д. А., 2016

© Kantor V. E., Stepanov D. A., 2016



среды и ее тенденциях. Кроме того, особую роль играет оценка внутренних показателей деятельности компании и определение перспектив и направлений ее развития. В условиях информационной экономики и динамично развивающейся окружающей среды принятие решений становится достаточно сложной задачей, так как требует определенного профессионального опыта руководителей и учета многих факторов, которые могут оказывать влияние на деятельность компании.

Подобная задача может быть решена посредством использования услуг консалтинговых компаний, деятельность которых направлена на предоставление квалифицированных советов и рекомендаций по организации различных направлений бизнеса. При этом, с одной стороны, консалтинг сам по себе представляет определенную сферу рыночной деятельности, которая обладает своей спецификой и особенностями ее организации. С другой стороны, в основе осуществления консалтинга лежит процесс предоставления услуги, что также требует определенного подхода в области выбора соответствующих технологий и методологии.

Эволюция консалтинга уже достаточно подробно раскрыта как в научной и специальной литературе, так и достаточно большое количество аналитических обзоров представлено в Интернет. Много публикаций на тему управленческого и маркетингового консалтинга у таких отечественных специалистов, как И.А. Аренкова, М.Н. Руденко, И. Березина, М. Делягина, А.П. Посадского, О.К. Трофимова, Э.А. Уткина и многих других [1; 6; 8; 11]. Исследователи отмечают, что становление и развитие консалтинга связано с развитием машинного производства и усилением конкуренции. По мере усложнения большинства бизнес-процессов и технологий, развития экономики, усиления значения потребителя, коммуникаций консалтинг получал все большую востребованность и популярность. Отмечается, что первыми консультантами являлись признанные во всем мире специалисты в области научной организации труда, организации производства, управления Фредерик Тейлор, Гаррингтон Эмерсон и Артур Д. Литтл [14].

Консалтинг можно рассматривать, с одной стороны, как самостоятельный вид профессиональной предпринимательской деятельности. С другой стороны, консалтинг является элементом или составной частью деловой инфраструктуры по отношению к различным иным секторам экономики и функционирующим компаниям независимо от их размера, формы собственности и вида деятельности. Именно с этих позиций чаще всего рассматриваются теоретические, научные и практические аспекты консалтинга.

Постепенно формируются его новые направления и разновидности. Однако, несмотря на обширное количество имеющихся пуб-

ликаций, делать вывод о том, что исследования в этом направлении закончатся, является преждевременным. Отсутствует общепринятая интерпретация понятия «консалтинг», недостаточно проработаны вопросы взаимодействия консалтинговых организаций и потребителей их услуг, формы и методы консалтинга. Кроме того, постоянно происходят изменения: появляются новые бизнес-модели, меняются технологии и в первую очередь информационно-коммуникативные, осуществляются структурные изменения в самом бизнесе и в основных бизнес-процессах компаний. Все это развивает и качественно совершенствует саму консалтинговую деятельность.

В специальной литературе по вопросам консалтинга достаточно много внимания уделяется методам и подходам к реализации консалтингового проекта, рассматривается специфика различных видов консалтинга (финансы и аудит, менеджмент, IT и др.), раскрываются причины обращения к консультантам и пр. [2; 3]. Существенно меньше внимания авторы и специалисты обращают внимания на экономические и иные процессы, которые происходят в индустрии консалтинга. Для консалтинга, как и для прочих отраслей экономики, характерны конкуренция, слияния и поглощения, актуальными становятся проблемы удовлетворения клиентов и т. п.

В динамично меняющихся условиях возникает необходимость и переосмысления консалтинга, его роли в условиях формирующейся новой экономики, основанной на знаниях, информации и компетенциях.

Чаще всего консалтинг отождествляется с консультированием, т. е. оказанием профессиональной помощи в решении возникающих проблем, связанных с тем или иным аспектом деятельности. Если исследуемым видом деятельности является бизнес, то мы имеем отношение с бизнес-консультированием или консалтингом в сфере бизнеса.

Можно выделить два основных вида классификации консалтинговых услуг [6]. Более широкую популярность получила попредметная (функциональная) классификация, базирующаяся на традиционном определении функций управления. Вторая, методологическая, классификация в основном ориентирована на профессиональную деятельность экспертов, консультантов и учитывает методы их работы.

Существуют три основных метода, которые реализуются в консалтинге: экспертное, процессное и обучающее.

На практике обе эти классификации применяются вместе, так как необходимо принимать во внимание оба существующих подхода, отдавая предпочтение первому и дополняя его и другими деловыми услугами.

Например, Европейская федерация ассоциаций консультантов по экономике и управлению (FEАКО) выделяет восемь основных групп консультационных услуг [13]: общее управление; деятельность администрации; финансовое управление; управление кадрами; маркетинг и сбыт; производство; информационная технология; специализированные услуги.

Следует отметить, что, несмотря на столь развернутый перечень основных видов консалтинговых услуг, постоянно появляются новые востребованные рынком услуги, меняется структура предоставляемых услуг, изменяется их приоритет. Подобное можно объяснить не только видоизменением проблем бизнеса, но и происходящими экономическими процессами.

Все это привело к тому, что, во-первых, увеличивается сам спектр деловых консалтинговых услуг; во-вторых, сектор консалтинговых услуг развивается опережающими по сравнению с другими сферами профессиональной деятельности общества темпами.

Одновременно следует сделать вывод, что рынок консалтинговых услуг в России уже в должной мере является структурированным. Структурирование рынка характеризуется не только количеством функционирующих деловых субъектов, но и потребителями их услуг, частотой обращения, уровнем последующих контактов, входными барьерами, емкостью рынка и рядом других показателей.

Для определения сущности, содержания и специфики консалтинга в условиях формирования информационной экономики необходимо проанализировать базовые понятия в предметной сфере. Изучение специальной литературы [1; 5] позволяет выявить эти понятия и дать их сущностную, содержательную и экономическую интерпретацию.

Преимущественно наиболее часто используются термины: консалтинг, консультирование и консультант. Изначально необходимо сделать определенную ремарку: нам представляется, что понятия «консультирование» и «консалтинг» следует рассматривать как синонимы, так как консультирование, являясь родовым по отношению к разным видам предоставления помощи (медицинское, психологическое, маркетинговое консультирование), имеет как общие, так и специфические, характеристики и особенности. Общим для всех видов консультирования является оказание помощи, содействие в решении проблемы заказчика. Специфическим является способ предоставления услуги или процесс, его продолжительность, временные характеристики, взаимосвязи, количество субъектов, участвующих в процессе принятия решения и, наконец, специфика сферы приложения и способ реализации результатов. Из этого следует, что консультирование является активным процессом, который связан не только с оказанием некой помощи, но и с участием в принятии ре-

шения.

Управленческий консалтинг, который относится к предмету исследования, как и многие другие бизнес-понятия, появился и стал активно использоваться в нашей стране в конце 80-х гг., т. е. сразу с проведением крупномасштабных экономических реформ и либерализацией большинства видов экономической деятельности.

В литературе имеется и иное понимание, например, Н.О. Токмакова считает, что консультирование – совместная работа консультанта и клиента при разработке и внедрении новшеств. Консалтинг она определяет как помощь руководителям фирм при разработке комплексных и системных решений проблем, связанных с организацией управления сложными системами в различных сферах деятельности [9]. Эти определения вызывают больше вопросов, чем понимания. Консультирование может быть не только в инновационной сфере или деятельности. Оно может осуществляться и в рамках повседневной оперативной деятельности организации. Не ясно, почему речь идет об организации управления сложными системами. Ведь консалтинг может осуществляться не по комплексным и сложным процессам, т. е. нам представляется, что «сложные системы» в данном случае надуманные и усложняют понимание материала. Из авторского определения следует, что консалтинг есть результат процесса консультирования. А это в принципе не так, потому что разрывать несколько процессов неправильно, поскольку они представляют собой единое целое.

В любом случае продуктом консалтинга является услуга. Принципиальным отличием материального продукта от услуги, которое влияет и определяет специфику продукта консалтинговой деятельности, является следующее обстоятельство: создание многих услуг совпадает с их потреблением во временном и пространственном отношении. За счет этого происходит интеграция циклов «производство – потребление». Это явление обуславливает отсутствие осязаемых результатов производства услуг и затрудняет процесс потребительского выбора. Это свойство услуг чрезвычайно важно для консалтинга, так как обуславливает особую значимость коммуникативного элемента.

Давая определение услуге, Ф. Котлер [4] отмечает, что в экономическом смысле под услугами понимается любая деятельность, на которую имеется спрос. В этой связи услуги, как и любой другой товар, в своем внешнем проявлении выступают в качестве результирующей реакции предприятий, ориентированных на рыночный подход и организацию своей деятельности, на сложившуюся или прогнозируемую ситуацию на рынке.

Известно, что понятие «услуги» включает несколько десятков видов деятельности, продукция которой может быть определена как

услуга. В число услуг входят (по классификатору ООН) 160 её видов, разделенных на 12 основных разделов: деловые; услуги связи; строительные и инжиниринговые; дистрибьюторские; общеобразовательные; услуги по защите окружающей среды; финансовые, включая страхование; услуги по охране здоровья и социальные услуги; туризм и путешествия; услуги в области организации досуга, культуры и спорта; транспортные и др. [8].

Таким образом, консалтинг – деловые услуги, а управленческий консалтинг – часть консалтинговых услуг (рисунок).

Давая определение управленческому консалтингу (консультированию), многие специалисты изначально ссылаются на определение ФЕАКО: «Предоставление независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и/или возможностей, рекомендации соответствующих мер и помощь в их реализации» [13].



Рисунок. Место услуг в сфере управленческого консалтинга в системе деловых услуг

В этой, одной из основополагающих, дефиниций основной упор делается на трех основных составляющих: оценка текущей ситуации, определение путей решения проблемы, помощь в её решении. Либо происходит модификация этих составляющих: оценка текущей ситуации, определение способов развития, помощь в реализации. Эти два варианта, по сути, являются сторонами одной монеты, име-

ется в виду, если у компании-заказчика консалтинга имеются проблемы, то необходимо их решить. Вторая ситуация связана с выявлением способов и путей дополнительного роста или развития. Принято считать, что эти два подхода и характеризуют консалтинг. Рассмотрим еще несколько определений консалтинга, которые характеризуют разные взгляды на сущностные характеристики.

Большинство исследователей базируются на представленном выше определении. Так, известный отечественный специалист в области экономики и менеджмента Э.А. Уткин [11] приводит определение, к котором сделан акцент на помощи и рекомендации либо в решении имеющихся проблем, либо в развитии предприятий. Отличием определения является то обстоятельство, что решения вырабатываются совместно, т. е. консалтинговая услуга является продуктом взаимодействия консультанта и менеджмента компании в рамках определенной управленческой ситуации. Э.А. Уткин относит консалтинг к интеллектуальному виду деятельности. Это обстоятельство имеет существенное значение в рамках определения продукта консалтинговой деятельности.

Многие практикующие специалисты в целом соглашаются с этой точкой зрения. Однако существуют некоторые разногласия. Так, в книге [10] приводятся два определения консалтинга, данные руководителями отечественных офисов глобальных консалтинговых фирм. Соглашаясь с тем фактом, что консалтинг – это профессиональная помощь, специалисты расходятся во взгляде в части ответственности консультантов за реализацию проектов. Вопрос ответственности консультантов за конечные результаты проекта является весьма существенным. Многие консультанты и фирмы осуществляют авторский надзор и сопровождение, обеспечивая тем самым должное внедрение мероприятий, разработанных в проекте. Кроме того, в процессе внедрения могут возникнуть непредвиденные проблемы, что потребует дополнительных усилий. Безусловно, что советы и рекомендации, которые не поддерживаются при внедрении, тоже имеют право на жизнь, но их ценность существенно ниже. Консалтинговые фирмы заинтересованы в реализации своих проектов, так как это влияет на их репутацию и имидж.

К. Макхем [5] считает, что определение консалтинга заключается в содействии деятельности клиента и осуществляется за счет передачи последнему имеющихся знаний, навыков и опыта, т. е., как принято говорить в современном бизнесе, компетенций в сфере функционирования клиента. Можно предположить, что консультант должен обладать компетенциями либо в данном бизнесе (розничная торговля бытовой электротехникой), либо в процессах деятельности или функциональных сферах, например, маркетинговые коммуникации или отгрузка готовой продукции.

Известный отечественный специалист в области консалтинга А.П. Посадский предлагает следующее определение: «Консалтинг – это предпринимательская деятельность, осуществляемая профессиональными консультантами и направленная на обслуживание потребностей экономики и управления в консультациях и других видах профессиональных услуг» [6]. Далее автор отмечает, что отличием консалтинга от научно-внедренческой деятельности является предоставление интеллектуальных услуг. Из этого следует несколько существенных моментов: во-первых, консалтинг – предпринимательская деятельность, что предполагает получение прибыли; кроме того, в рамках осуществления предпринимательской деятельности в сфере консалтинга должна сформироваться соответствующая деловая инфраструктура, к которой следует отнести нормативно-правовые акты, профессиональные союзы и объединения, этические и деловые кодексы и т. д.; во-вторых, предпринимательская деятельность базируется на инновационном подходе, т. е. консалтинговые проекты и рекомендации должны генерировать для своих клиентов новые знания, идеи, подходы, способы решения проблем. При этом степень новизны может быть различной в зависимости от характера решаемой проблемы и целей проекта; в-третьих, продуктом консалтинга является предоставление интеллектуальных услуг.

В целом можно согласиться с мнением, высказанным в монографии И.А. Аренкова и М.Н. Руденко, что понятие «консалтинг (консультирование)» является обобщающим, отражающим общее направление данного вида деятельности и дифференцируется в зависимости от области применения (управление, маркетинг и т. п.) [8]. Они связывают консалтинг с реализацией процессного подхода и считают определенным видом деятельности, реализация которого основана на осуществлении процесса консультирования, направленного на совершенствование фирмы-клиента. Из определения следует, что в результате консалтинга передаются не только знания и опыт консультанта или оказывается какая-либо помощь, но, что самое главное, улучшается деятельность клиента консалтинговой фирмы.

Достаточно подробно характеризует сущность и содержание консалтинга С.В. Пятенко [7]. Он выделяет следующие основные его составляющие: профессиональная помощь менеджерам; консультанты выступают как совещательная инстанция; консультирование является независимым; оно не является панацеей от всего.

Если обобщить имеющиеся в литературе определения, то получим следующие точки зрения на консалтинг:

- высококвалифицированная помощь и содействие менеджменту компании, направленная на повышение эффективности работы

организаций, предоставляемая независимыми специалистами или экспертами, специализирующимися в определенной области бизнеса или компетенций;

- интерактивный процесс взаимодействия между консультантом и управленческим персоналом компании, результатом которого является определение путей и способов организационных изменений;

- интеллектуальная услуга, консультирование, предпринимаемое для помощи предприятию в исследовании конкретных ситуаций, принятии и реализации управленческих решений по устранению возникающих проблем;

- услуга, позволяющая клиенту получить рецепт для определения и исследования тех проблем, которые могут помешать организации в достижении главной цели, поставленной перед ней, а также определении возможностей бизнеса;

- предпринимательская деятельность на рынке деловых услуг, включающая соответствующую инфраструктуру.

Приведенные обобщения позволяют сделать вывод, что консалтинг должен основываться на перманентном взаимодействии внешнего консультанта с менеджментом и профильными специалистами компании и предоставлении последним определенной помощи в рамках предмета консалтинга.

При определении консалтинга следует сделать упор на трансформацию совместных знаний, опыта, информации и компетенций в новое качество, позволяющее генерировать и реализовывать комплекс управленческих решений в рамках выявленных проблем или перспектив.

Обобщая литературные источники, следует признать, что в современном бизнесе консалтинг должен осуществляться на основе непрерывного взаимодействия между консультантом и менеджментом компании потребителя консалтинговой услуги и предоставления независимой помощи или совета, в результате реализации этой помощи происходят позитивные изменения в предмете консалтинга.

В этом контексте можно дать авторское определение *консалтинговой услуги* – это процесс, который позволяет осуществлять взаимодействие между всеми субъектами предпринимательской деятельности, когда часть из них обеспечивает других необходимой информацией для создания и использования конкурентных возможностей, а также при решении существующих проблем или в формировании дополнительной ценности.

Основной (главной) целью консалтинговой деятельности как раз и является обеспечение клиентской базы такой необходимой информацией, которая позволяет решить проблемы экономического, управленческого и социального характера и принимать соответ-



ствующие решения для устранения возможных проблем, а также для формирования тактических и стратегических действий бизнеса в динамично развивающейся рыночной среде.

Необходимость в потреблении консалтинговых услуг появляется в условиях функционирования рыночных отношений и развития креативных, инновационных идей. Консалтинговая услуга – продукт совместной деятельности многих субъектов предпринимательской деятельности, в том числе клиента и исполнителя, которые на основе взаимодействия объединяют имеющиеся возможности для решения проблемы. То есть, говоря деловым языком, в современном бизнесе уже недостаточно просто предоставлять советы и оказывать помощь, ведь клиенты консалтинговых компаний нацелены на получение конечных экономических, маркетинговых, управленческих и иных результатов, которые бы позволяли получать определенные конкурентные преимущества и другие выгоды. Все это должно быть учтено при организации консалтинговой деятельности в условиях информационной экономики.

#### **Список литературы**

1. Аренков И.А. Теория и методология принятия маркетинговых решений на принципах бенчмаркинга. – СПб.: СПбГУЭФ, 2000.
2. Зильберман М. Консалтинг: методы и технологии. – СПб.: Питер, 2007.
3. Калянов Г.Н. Консалтинг: от бизнес-стратегии к корпоративной информационно-управляющей системе: учебник. – М.: Горячая Линия-Телеком, 2011.
4. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль. – СПб.: Питер, 1999. – С. 541.
5. Макхем К. Управленческий консалтинг / пер. с англ. – М.: Дело и сервис, 1999. – 288 с.
6. Посадский А.П. Основы консалтинга: учебное пособие. – М.: ГУ ВШЭ, 1999. – С. 49–50.
7. Пятенко С.В. Организация работы аудитора и консультанта: учеб.-практ. пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001. – 376 с.
8. Руденко М.Н., Аренков И.А. Предпринимательство: развитие деловой инфраструктуры и консалтинга. – Пермь: Пресстайм, 2007.
9. Токмакова Н.О. Основы управленческого консультирования: учебно-практическое пособие. – М., МГУЭСИ, 2006. – 240 с.
10. Управленческий консалтинг. Путеводитель по рынку профессиональных услуг. – М.: Коммерсант XXI, Альпина Паблицер, 2002. – 264 с.
11. Уткин Э.А. Консалтинг. – М.: ЭКМОС, 1998. – 256 с.
12. ICMCI Unifying Body of Knowledge Topic Definitions, ICMCI International Congress, Rome, 1993.

#### **Интернет-ресурсы**

13. [www.feaco.org](http://www.feaco.org)
14. [www.rbc.ru/reviews/consulting/chapter01.shtml](http://www.rbc.ru/reviews/consulting/chapter01.shtml)

## References

1. Arenkov I.A. *Teoriya i metodologiya prinyatiya marketingovy'x reshenii na printsipax benchmarkinga*. St. Petersburg: SPbGUEF Publ., 2000.
2. Zil'berman M. *Konsalting: metody' i tekhnologii*. St. Petersburg: Izdatel'skii dom Piter Publ., 2007.
3. Kalyanov G.N. *Konsalting: ot biznes-strategii k korporativnoi informatsionno-upravlyayushchei sisteme. Uchebnik*. Moscow: Goryachaya Liniya-Telekom Publ, 2011.
4. Kotler F. *Marketing-menedzhment: analiz, planirovanie, vnedrenie, kontrol'*. St. Petersburg: Izd-vo Piter Publ, 1999. – 541 p.
5. Makkhem K. *Upravlencheskii konsalting*. Moscow: Izdatel'stvo "Delo i servis" Publ., 1999. – 288 p.
6. Posadskii A.P. *Osnovy konsaltinga. Uchebnoe posobie*. Moscow: GU VShE Publ., 1999, pp. 49–50.
7. Pyatenko S.V. *Organizatsiya raboty auditora i konsul'tanta. Uchebno–prakticheskoe posobie*. Moscow: ID FBK-PRESS Publ., 2001, 376 p.
8. Rudenko M.N., Arenkov I.A. *Predprinimatel'stvo: razvitie delovoi infrastruktury i konsaltinga*. Perm': Izdatel'skii do «Presstaim» Publ., 2007.
9. Tokmakova N.O. *Osnovy upravlencheskogo konsul'tirovaniya. Uchebno–prakticheskoe posobie*. Moscow, MGUESI Publ., 2006, 240 p.
10. *Upravlencheskii konsalting [Management consulting]. Putevoditel' po rynku professional'nykh uslug*. Moscow, Kommersant XXI, Al'pina Pabliher Publ., 2002, 264 p.
11. Utkin E.A. *Konsalting*. Moscow, EK MOS Publ., 1998, 256 p.
12. ICMCI Unifying Body of Knowledge Topic Definitions, ICMCI International Congress, Rome, 1993.

## Internet resources

13. [www.feaco.org](http://www.feaco.org)
14. [www.rbc.ru/reviews/consulting/chapter01.shtml](http://www.rbc.ru/reviews/consulting/chapter01.shtml)

# НАУЧНЫЕ СОБЫТИЯ: V МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ «ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ГОРОД, РЕГИОН, СТРАНА, МИР»

УДК 332.122

*Мохова О. И.<sup>1</sup>, Кагановски П.*

## **Инновации в системе улучшения инвестиционного климата регионов России**

Воплощение стратегического курса развития инновационных технологий в России предполагает улучшение инвестиционного климата в Российской Федерации в целом и в её регионах в частности.

Новый смысл к инновационным подходам сегодня должен вкладываться в модернизацию любой сферы человеческой деятельности, что впоследствии поможет нашей стране занять лидирующие позиции на глобальных рынках.

Сегодня одной из наиболее важных государственных задач становится разработка такой стратегии на федеральном и региональном уровнях, которая бы отвечала современным мировым тенденциям в области инновационного развития регионов России.

**Ключевые слова:** инновационные технологии, экономическое развитие, инвестиционная привлекательность.

*ГРНТИ: Экономика/Экономические науки: 06.61.33 Региональная экономика.*

*Mokhova O. I., Kaganovsky P.*

## **Innovations in the system of improvement of the investment climate at the Russian regions**

Implementation of the strategic course of development of innovative technologies in Russia suggests improvement of the investment climate of the Russian Federation in general and its regions in particular.

New meaning to innovative approaches today must be invested in modernization of any spheres of human activities, which later will help our country to take the leading position at global markets.

Today one of the most important state tasks is development of such a strategy at the federal and regional levels, which would meet the latest international trends in the field of innovative development of Russian regions.

**Key words:** innovative technologies, economic development, investment attraction.

*JEL classifications: R 58*

---

<sup>1</sup> Научный руководитель: доктор экономических наук М. Г. Полозков.

© Мохова О. И., Кагановски П., 2016

© Mokhova O. I., Kaganovsky P., 2016

В современных условиях развития экономики России и политики импортозамещения приоритетное место отводится выработке стратегии по улучшению инвестиционного климата и стимулированию инновационной деятельности в регионах.

Инвестиционная привлекательность региона заключается в совокупности таких показателей, как: качество окружающей среды; обеспечение природными ресурсами; региональная инфраструктура; уровень развития внутреннего рынка; финансовая устойчивость и уровень социально-политической стабильности.

Национальное рейтинговое агентство определило значимость каждого из этих факторов в итоговой оценке инвестиционной привлекательности регионов. Результаты анализа показаны на рис. 1.



Рис. 1. Значимость факторов инвестиционной привлекательности<sup>1</sup>

Экспертный анализ факторов, приведенных выше, выявил индекс инвестиционной привлекательности каждого из регионов Российской Федерации. Однако необходимо отметить, что подавляющее число исследователей в данной области не отмечают такой важный фактор инвестиционной привлекательности регионов, как инновационный потенциал [2]. А между тем сформированный ин-

<sup>1</sup> Официальный сайт национального рейтингового агентства. URL: <http://www.ra-national.ru> (дата обращения: 14.03.16).

новационный потенциал региона является основой не только инвестиционной привлекательности, но и его экономического развития.

Таким образом, возникает необходимость в разработке такой политики на федеральном и региональном уровнях, которая бы учитывала все выявленные факторы.

В настоящее время ведется активная работа по данному вектору. В частности, программный документ «Основные направления деятельности правительства Российской Федерации на период до 2018 г.»<sup>1</sup> включает в себя целый блок инновационного развития. В соответствии с этим документом основой инновационного развития должно стать активное сотрудничество научных, образовательных организаций и бизнеса в части формирования приоритетных направлений научных исследований и разработок, создания образцов конкурентоспособной инновационной продукции.

Важную роль в этом играет реализация дорожных карт и создание технологических платформ<sup>2</sup>. В рамках этого направления Правительством Российской Федерации проделана масштабная работа. Так, одним из механизмов частно-государственного партнерства в инновационной сфере стало формирование технологических платформ по различным направлениям.

Технологическая платформа: комплекс мероприятий и работ по созданию перспективных коммерческих технологий, новых продуктов (услуг), привлечение дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок на основе участия всех заинтересованных сторон (бизнеса, науки, государства, гражданского общества), совершенствование нормативно-правовой базы в области научно-технического, инновационного развития [1]. К настоящему моменту в России созданы 34 технологические платформы, которые являются неким коммуникационным инструментом между наукой, бизнесом и государством. Наиболее значимые из них – это экологически чистая тепловая энергетика высокой эффективности; высокоскоростной интеллектуальный железнодорожный транспорт.

У каждой технологической платформы имеется стратегическая программа исследований, которая представляет собой совокупность

---

<sup>1</sup> Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года (утв. Правительством РФ 14 мая 2015 г.) URL: <http://base.consultant.ru>

<sup>2</sup> Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года (утв. Президентом РФ 30.04.2012). URL: <http://base.consultant.ru>

определенных технологических направлений российского сектора науки, запросов бизнеса и мировых трендов.

Более того, инновации становятся приоритетным направлением в связи с падением спроса на сырьевые товары, ограничение внешнего финансирования и доступа к зарубежным технологиям<sup>1</sup>.

Одним из основных целевых ориентиров для нашей страны должна стать работа над улучшением инвестиционного климата в регионах, создающая условия, в том числе для развития субъектов малого и среднего предпринимательства как основного игрока в структуре хозяйствующих субъектов национальной экономики.

На сегодняшний день в РФ из 80 исследуемых регионов высокую инвестиционную привлекательность имеют четыре субъекта: города федерального значения Москва и Санкт-Петербург, а также Белгородская и Калининградская область<sup>2</sup>.

Результаты отчета национального рейтингового агентства показаны на рис. 2.

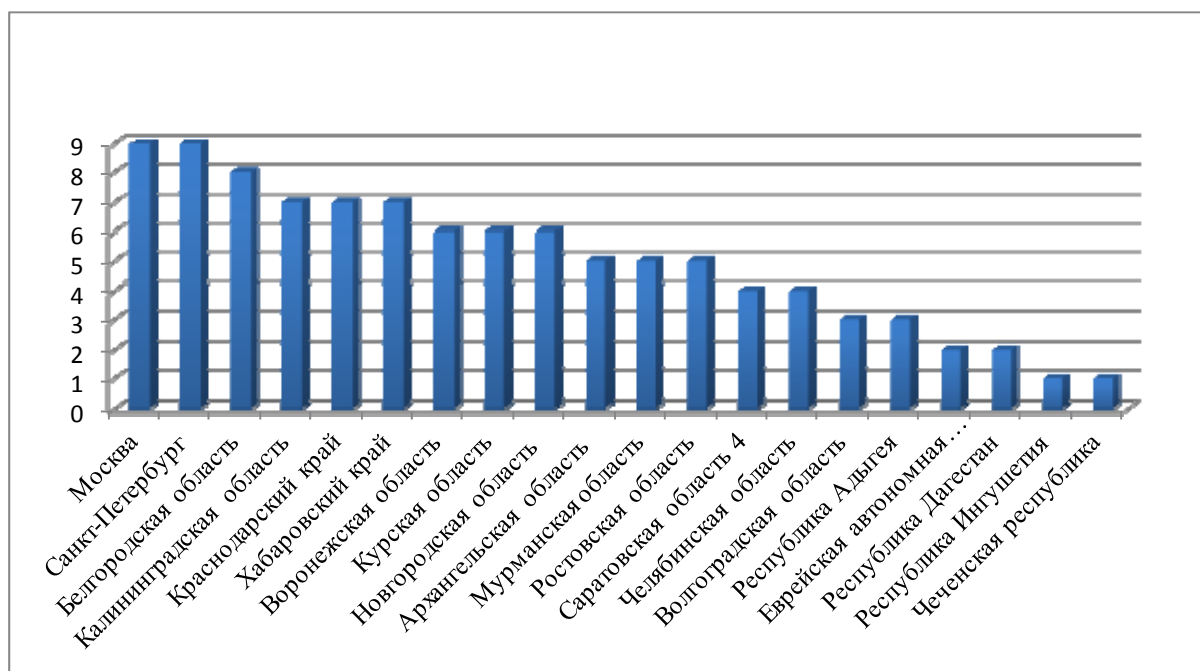


Рис. 2. Категории инвестиционной привлекательности регионов РФ<sup>3</sup>

<sup>1</sup> О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г., распоряжение Правительства РФ от 8 дек. 2011 г. № 2227-р // Собрание законодательства Российской Федерации. 2012. № 1. Ст. 216.

<sup>2</sup> <http://www.gks.ru>

<sup>3</sup> Официальный сайт национального рейтингового агентства. URL: <http://www.ra-national.ru> (дата обращения: 14.03.16).

В связи с вышеизложенным для улучшения климата инвестиционной привлекательности региона нами были разработаны следующие направления деятельности.

1. Выбрать приоритетным направлением деятельности региональных программ развитие информационных систем и технологий.
2. Партнерство образовательной и научной системы с бизнесом.
3. Вовлечение инновационных продуктов в систему агропромышленных комплексов в регионах.

Сегодня идет процесс формирования национальных проектов с высокой долей инновационной составляющей. В этой связи представляется важным внедрение на предприятиях передовых систем производства, основанных на новшествах. А наилучшим способом для создания новшеств и их коммерциализации является частно-государственное партнерство.

Для эффективной реализации намеченного курса необходимо также подвергнуть изменениям сложившуюся систему государственного управления: её оптимизация и внедрение современных общепризнанных методов проектного управления. Кроме того, снижение административных барьеров должно простимулировать развитие малого и среднего бизнеса.

#### **Список литературы**

1. Архангельский В.В., Архангельский В.Н., Иванов В.В. Инновационный тип развития экономики: учебник / под общ. ред. А.Н. Фоломьева. – М.: Экономика, 2013. – 562 с.
2. Крячкова Л. И., Мохов И. А., Мохова С. С. Актуальные вопросы инвестиционной деятельности на предприятиях // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2015. – № 5.

#### **References**

1. Arhangel'skyj V.V., Arhangel'skyj V.N., Yvanov V.V. Pod obshhej redakcyej A.N. Folom'eva. *Ynnovacyonnyj typ razvytyja ekonomyky. Uchebnyk*. Moscow: Ekonomyka Publ, 2013, 562 p.
2. Kryachkova L. Y., Mohov Y. A., Mohova S. S. *Aktual'nyye voprosyy ynvestyconnoj dejatel'nosti na predprijatyjah*. Vestnyk kurskoj gosudarstvennoj sel'skohozjajstvennoj akademyy, № 5, 2015.

## **Эффективность применения прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц на примере Санкт-Петербурга**

Одной из важных проблем в современном мире является неравенство населения по доходам. Увеличение дифференциации населения – причина снижения темпов экономического роста. Особенно актуальна данная проблема в крупных городах, один из которых Санкт-Петербург. Основным источником дохода жителей Санкт-Петербурга, как и в целом по стране, является оплата труда. Высокий уровень дифференциации по данному показателю приводит к высокому уровню неравенства населения по доходам в целом. Благодаря вводу прогрессивной шкалы налогообложения по оплате труда в Санкт-Петербурге общая сумма исчисленного налога возрастет более чем на 70 млрд р., увеличится доля НДФЛ в доходной части бюджета данного субъекта, а главное, что может значительно снизиться коэффициент фондов и денежный разрыв между децильными группами. Снижение уровня неравенства населения в доходах будет способствовать увеличению потребительского спроса, развитию среднего класса и сокращению расходов на поддержание порядка и социальное обеспечение.

**Ключевые слова:** налог на доходы физических лиц (НДФЛ), коэффициент фондов, дифференциация доходов населения, оплата труда, прогрессивная шкала, Санкт-Петербург, децильные группы, денежный разрыв.

*ГРНТИ: Экономика/Экономические науки: 06.73.15 Государственные финансы. Налоги.*

*Stoletova I. A.*

## **The effectiveness of implementing the progressive taxation scale for the income of natural persons (by the example of St. Petersburg)**

One of important problems in the modern world is the income gap. The increase in population differentiation is the reason for the decline in economic growth. This problem is particularly relevant for large cities, including St. Petersburg. The main source of cash income for St. Petersburg residents, as well as for residents of other the country's regions, is remuneration. The high level of differentiation for this indicator results in the high level of population inequality in relation to their income on the whole. Due to commissioning the progressive taxation scale for the income in St. Pe-

---

<sup>1</sup> Научный руководитель: кандидат экономических наук Ю.Н. Стецюнич.

© Столетова И. А., 2016

© Stoletova I. A., 2016



tersburg, the total amount of calculated tax will increase by more than 70 billion roubles, as well as the share of personal income tax revenues of the budget of the subject will rise, and the most important result may be significant reduction of funds rate and cash gap among decile groups. The decline in population income inequality will result in increasing consumer demand, development of the middle class and reduction of costs for maintaining order and social security.

**Key words:** personal income tax (PIT), funds rate, differentiation of incomes, wages, progressive scale, St. Petersburg, decile group, cash gap.

*JEL classifications:* H 23, H 24

Переход к рыночным отношениям привел к серьезным изменениям в распределении доходов среди населения страны. Увеличилось количество источников формирования доходов, усложнилась структура поступлений и более четко стала проявляться тенденция к их дифференциации. Реальные доходы большинства граждан стали систематически снижаться. Высокодоходные группы населения все больше стремятся обеспечить сохранность своих денежных средств. Все это привело к тому, что в настоящее время одной из насущных проблем нашего общества является высокий уровень неравенства населения по доходам.

Отсутствие решений по данной проблеме приводит к возникновению не менее важных задач, требующих пристального контроля со стороны государства. Во-первых, увеличение дифференциации доходов населения является причиной снижения темпов экономического роста. При низких доходах у людей снижается платежеспособный спрос, что постепенно приводит к сокращению производства. Также высокий уровень дифференциации населения служит толчком к возникновению проблем национальной безопасности в государстве. В обществе проявляется социальная нестабильность в виде забастовок, митингов, что в свою очередь приводит к увеличению расходов государства на поддержание порядка среди граждан. В Российской Федерации проблема неравенства населения стоит очень остро.

Одним из основных показателей, характеризующих уровень дифференциации доходов населения, является коэффициент фондов. Он представляет собой соотношение между средними доходами 10 % наиболее богатого и 10 % наиболее бедного населения страны [1, с. 190]. В России коэффициент фондов в 2015 г. достиг значения 15,6. По сравнению с 2014 г. он снизился, но все равно остался на высоком уровне по сравнению с другими экономически развитыми странами. Согласно рекомендациям ООН данный показатель не должен превышать 8 или 10, иначе ситуация в стране

считается критической и способствует высокой социальной нестабильности в обществе [2, с. 755].

К критическому показателю неравенства населения по доходам в целом по стране приводит высокий уровень дифференциации населения на региональном уровне. Рассматриваемая проблема наиболее актуальна в крупных городах, так как именно в них более четко можно увидеть разделение на чрезмерно богатых и бедных. Одним из крупнейших городов Российской Федерации по численности населения является Санкт-Петербург. Для того чтобы понять, как можно изменить распределение доходов между населением, тем самым снизить уровень дифференциации, необходимо проанализировать объем и структуру денежных доходов жителей Санкт-Петербурга (табл. 1).

Таблица 1

*Структура денежных доходов населения Санкт-Петербурга по источникам поступления за 2010–2014 гг., %*

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Оплата труда	48,0	49,4	51,3	50,5	49,8
Доходы от предпринимательской деятельности	2,0	2,0	2,0	1,9	1,8
Социальные выплаты	16,5	17,0	17,8	17,8	16,4
Доходы от собственности	6,0	6,0	6,8	7,7	7,7
Другие доходы (включая «скрытые», от продажи валюты, денежные переводы и пр.)	27,5	25,6	22,1	22,1	24,3

Источник: составлено автором на основе [3, с. 218].

По данным табл. 1 видно, что в период с 2010 по 2013 г. происходит рост процента социальных выплат (с 16,5 до 17,8 %), что говорит об увеличении перераспределительных функций органов государственной власти субъекта. В целом структура денежных доходов жителей Санкт-Петербурга в течение последних лет не претерпела серьезных изменений. С 2013 г. можно заметить следующие тенденции. Во-первых, в структуре увеличился показатель «другие доходы». Основной причиной этого стало повышение числа спекулятивных операций на рынке и увеличение «скрытых» доходов. Во-вторых, произошло сокращение доли доходов от оплаты труда. Основанием стала сложная экономическая обстановка,

сложившаяся в стране, которая привела к низкому уровню повышения заработной платы основных категорий работников и увеличению числа безработных. Однако по-прежнему оплата труда занимает наибольшую долю в структуре денежных доходов жителей Санкт-Петербурга.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что оплата труда является основным источником формирования доходов населения. Уровень дифференциации жителей Санкт-Петербурга по заработной плате является довольно высоким (рис. 1).

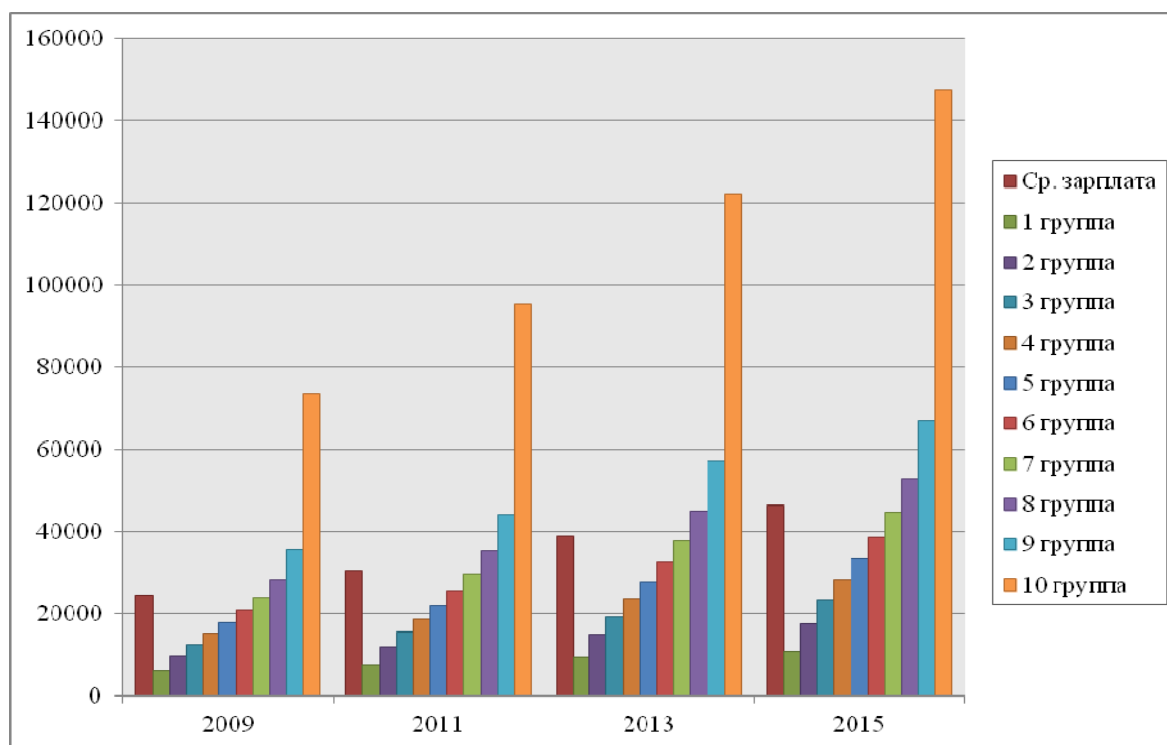


Рис. 1. Средняя заработная плата по 10-процентным группам работников в Санкт-Петербурге, р.<sup>1</sup>

Уровень средней зарплаты находится между уровнем зарплат 7-й и 8-й децильных групп, т. е. только 25 % работников в Санкт-Петербурге получают заработную плату выше средней. В странах, где применяется прогрессивная шкала налогообложения, как правило, средняя заработная плата на региональном уровне находится на уровне 5-й и 6-й децильных групп. Коэффициент фондов по заработной плате, равный 12 в 2009 г., увеличился до 13,7 в 2015 г., но значительно увеличился денежный разрыв между 1-й и

<sup>1</sup> ФСГС. Средняя заработная плата по 10-ти процентным группам работников, Санкт-Петербург. URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBInet.cgi> (дата обращения: 23.05.2016).

10-й группой. Так в 2009 г. данный показатель после уплаты НДФЛ равнялся 58 847, то в 2015 г. он составил 119 063 р.

Для более детального анализа проблемы дифференциации заработной платы рассмотрим распределение общей суммы средств, направленных на оплату труда по децильным группам в Санкт-Петербурге. По диаграмме, показанной на рис. 2, можно увидеть, что чуть больше половины общей суммы средств по оплате труда (54 %) уходит 80 % работникам и чуть меньше (46 %) на заработную плату двух последних групп с максимальными доходами. При этом на 10 % высокооплачиваемых работников примерно приходится 1/3 всей общей суммы.

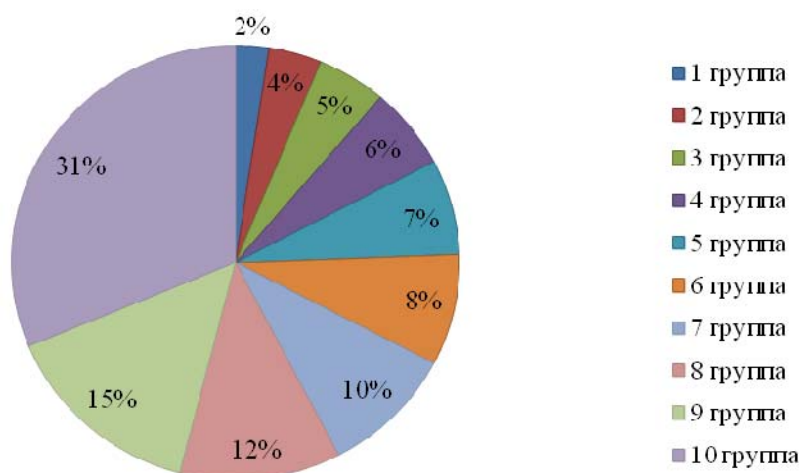


Рис. 2. Распределение общей суммы средств, направленных на оплату труда, по 10-процентным (децильным) группам за 2013 г. в Санкт-Петербург, % <sup>1</sup>

Так как заработная плата является основным доходом населения, то высокий уровень дифференциации по ней приводит к высокому уровню неравенства населения по доходам в целом. Так, в Санкт-Петербурге коэффициент фондов по доходам в 2014 г. достиг значения 18,7, т. е. получается, что средние доходы 10 % наиболее обеспеченных жителей Санкт-Петербурга в 18,7 раза были больше, чем средние доходы 10 % наименее обеспеченных жителей. В 2015 г. данный показатель по предварительным данным значительно снизился (до 16,2), но все равно остался на довольно высоком уровне.

<sup>1</sup> ФСГС. Распределение общей суммы средств, направленных на оплату труда, по десятипроцентным (децильным) группам работников по субъектам Российской Федерации за апрель 2013 г. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/trud/obsled/tab10.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/obsled/tab10.xls) (дата обращения: 22.05.2016).

В 2015 г. численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в Санкт-Петербурге составила 420,5 тыс. чел. (8,1 % от общей численности населения). За последние пять лет данный показатель значительно не изменялся. Это говорит о том, что в данном субъекте особого внимания требует решение проблемы бедности. Одним из способов решения данной проблемы является справедливое распределение доходов среди населения.

Один из механизмов регулирования распределения доходов среди населения – изменение действующего налогообложения. Важным налогом для населения всей страны является налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Важность его определяется рядом присущих ему отличительных черт. Во-первых, значимым признаком НДФЛ является равенство всех налогоплательщиков. Российским законодательством не закреплены категории граждан, которые полностью освобождены от уплаты данного налога. Во-вторых, к объекту налогообложения относится большой перечень доходов, которые получают физические лица. Следующая отличительная черта НДФЛ – наличие большого количества налоговых вычетов, применяемых для уменьшения налоговой базы, которая будет облагаться по ставке 13 %. Цель предоставления таких налоговых вычетов – оказание со стороны государства материальной помощи человеку для поддержания его благополучия. Проанализировав все особенности НДФЛ, можно сделать вывод о том, что с помощью изменения подоходного налогообложения можно оказать значительное воздействие на проблему дифференциации населения по доходам.

Один из способов решения данной проблемы – ввод прогрессивной шкалы подоходного налогообложения, которую используют во многих странах мира. В качестве примера рассмотрим подоходное налогообложение в США и Японии и сравним показатели с Россией (табл. 2).

Таблица 2

*Подоходное налогообложение в России, США, Японии*

Показатель	Россия	США	Япония
Шкала налогообложения	Пропорциональная	Прогрессивная	Прогрессивная
Виды подоходного налогообложения	Федеральный	Федеральный Штатный Местный	Федеральный Муниципальный Префектурный
Ставки федерального подоходного налогообложения, %	13 9, 15, 30, 35	10–39,6	5–40

Продолжение табл. 2

Необлагаемый минимум	-	+	+
Доля НДФЛ в консолидированном бюджете, %	25	35	40
Коэффициент Джини	0,42	0,47	0,329

Источник: составлено на основе [4; 5; 7].

Из табл. 2 видно, что в США и Японии население уплачивает по три вида подоходного налога. Это способствует снижению дифференциации доходов населения на региональном уровне. Общая сумма подоходного налога может составлять 50 % [5; 7]. В налоговом законодательстве данных стран присутствует понятие «необлагаемый минимум». В США он в 2014 г. варьировался от 3000 до 15600 долл. в зависимости от семейного положения человека и возраста, а в Японии сумма необлагаемого минимума составляла около 3,6 тыс. долл. на человека [7].

Можно увидеть, что, несмотря на прогрессивную шкалу, коэффициент Джини в США довольно высокий. Это объясняется несколькими причинами, среди которых основной является большая разница между доходами, получаемыми в реальном секторе экономики, и доходами от капитала. В Японии уровень дифференциации значительно ниже по сравнению с США и Россией. Это достигается благодаря тому, что у них грамотно выстроенная система налогообложения, направленная на поддержание служащих, а доходы от капитала облагаются по отдельной ставке. На примере Японии можно увидеть, что прогрессивная шкала и правильно выстроенная система налогообложения может обеспечивать невысокий уровень дифференциации доходов населения.

В настоящее время в РФ установлены налоговые ставки 13, 9, 15, 30, 35 %. Выбор ставки зависит от вида дохода. НДФЛ является федеральным налогом, но согласно ст. 56 БК РФ по нормативу 85 % зачисляется в бюджет субъекта РФ. Таким образом, прогрессивная шкала и правильно выстроенная система налогообложения могут обеспечить значительное снижение уровня неравенства населения в доходах на региональном уровне. В структуре доходной части бюджета Санкт-Петербурга НДФЛ занимает наибольшую долю, равную 41 %. Бюджет Санкт-Петербурга дефицитный, поэтому ввод прогрессивной шкалы будет способствовать увеличению доходной части бюджета субъекта РФ, что немаловажно в сложившейся экономической ситуации в стране.

Одним из самых крупных источников поступления НДС в бюджет РФ являются доходы, облагаемые по ставке 13 %, их удельный вес в структуре НДС составляет 96,8 %.

Для того чтобы определить, целесообразно ли изменять ставки по НДС в Санкт-Петербурге, необходимо проанализировать исчисление данного налога по ставке 13 % в данном субъекте.

Из рис. 3 видно, что с 2012 по 2014 г. наблюдается рост по всем показателям. Общая сумма дохода увеличилась на 12 %, налоговая база – на 21 %, а сумма исчисленного налога – на 20 %.

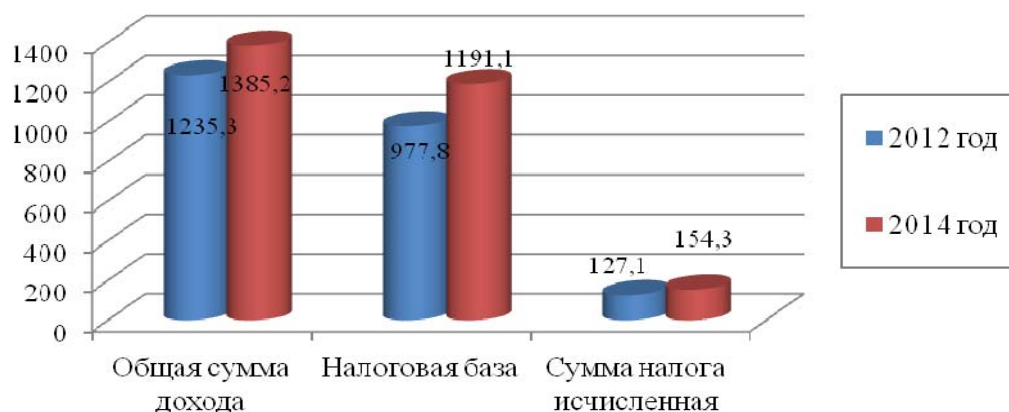


Рис. 3. Налоговая база, подлежащая налогообложению по ставке 13 % и сумма налога в Санкт-Петербурге, млрд р.<sup>1</sup>

Рост налоговой базы и суммы исчисленного налога был более существенен, чем увеличение общей суммы дохода. Можно увидеть, что из-за применения ставки 13 % сумма исчисленного налога очень мала по сравнению с налоговой базой. Значит, применение процентной ставки, равной 13 %, неэффективно. Также применение пропорциональной шкалы налогообложения способствует увеличению дифференциации населения по доходам.

Исходя из вышеизложенного анализа, предлагаем ввести прогрессивную шкалу налогообложения по заработной плате, так как данный вид поступлений является основным источником доходов населения в РФ (табл. 3). Подразумевается ввод ставок 0, 13, 15, 18 и 25 %. Выбор определенной ставки будет зависеть от суммы заработной платы.

<sup>1</sup> См.: ФНС. Отчет 5-НДФЛ о налоговой базе и структуре начислений по налогу на доходы физических лиц, удерживаемому налоговыми агентами за 2012 г. URL: [http://www.nalog.ru/rn78/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/](http://www.nalog.ru/rn78/related_activities/statistics_and_analytics/forms/) (дата обращения: 30.05.2016). ФНС. Отчет 5-НДФЛ о налоговой базе и структуре начислений по налогу на доходы физических лиц, удерживаемому налоговыми агентами за 2014 г. URL: [http://www.nalog.ru/rn78/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/](http://www.nalog.ru/rn78/related_activities/statistics_and_analytics/forms/) (дата обращения: 30.05.2016).

Рассмотрим применение предложенных ставок на примере средней заработной платы по 10-процентным группам работников в Санкт-Петербурге (табл. 4). По данным Росстата число занятых в экономике в Санкт-Петербурге в апреле 2015 г. приблизительно составило 2 593 100 чел. Таким образом, на каждую децильную группу в среднем приходится по 259 310 чел.

Таблица 3

*Рекомендации по вводу прогрессивной шкалы налогообложения по заработной плате*

Ежемесячный размер оплаты труда, р.	Налоговая ставка, %
До 19 000	0
От 19 001 до 32 000	13
От 32 001 до 52 000	15
От 52 001 до 108 000	18
Свыше 108 000	25

Источник: составлена автором на основе данных ФНС<sup>1</sup>.

Таблица 4

*Прогрессивная шкала налогообложения по заработной плате в Санкт-Петербурге*

10 % группа	Среднемесячная заработная плата одного чел., р.	Ставка, %	Сумма исчисленного налога за мес., р.	Общая сумма налога по группе за год, млрд р.	Общая сумма налога по группе за год по ставке 13 %, млрд р.
1	10 785,1	0	0	0	4,3
2	17 562,4	0	0	0	7,1
3	23 258	13	3 023,54	9,4	9,4
4	28 427,1	13	3 695,523	11,5	11,5
5	33 376,4	15	5 006,46	15,6	13,5
6	38 576,3	15	5 786,445	18,0	15,6
7	44 878,5	15	6 731,775	20,9	18,1
8	52 944,4	18	9 529,992	29,7	21,4
9	67 075,1	18	12 073,52	37,7	27,1
10	147 639,5	25	36 909,88	114,9	59,7
Итого				257,7	187,7

Источник: составлена автором на основе данных ФНС<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> ФНС. Отчет 5-НДФЛ о налоговой базе и структуре начислений по налогу на доходы физических лиц, удерживаемому налоговыми агентами за 2012 г. URL: [http://www.nalog.ru/rn78/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/](http://www.nalog.ru/rn78/related_activities/statistics_and_analytics/forms/) (дата обращения: 30.05.2016).

<sup>2</sup> ФНС. Отчет 5-НДФЛ о налоговой базе и структуре начислений по налогу на доходы физических лиц, удерживаемому налоговыми агентами за 2012 г.



Из табл. 4 видно, что при вводе прогрессивной шкалы налогообложения по заработной плате общая сумма налога в Санкт-Петербурге возрастет на 70 млрд р. При этом в бюджет субъекта будет зачисляться дополнительно при вводе прогрессивной шкалы около 60 млрд р. Тем самым доля НДФЛ в структуре доходов бюджета субъекта увеличится на 13,7 %. Коэффициент фондов будет равен 10,3, что ниже существующего показателя на 3,4 и уже не будет близким к критическому. Денежный разрыв после уплаты НДФЛ между 1 и 10 децильной группой сократится со 119 063 до 99 945 р.

Основной причиной, осложняющей ввод прогрессивной шкалы подоходного налогообложения в РФ, является проблема роста «теневой экономики». Дифференцированная шкала налогообложения будет способствовать росту уровня «зарплат в конвертах». Люди будут стараться уклониться от налогов любым способом [11, с. 4], поэтому также необходимо ужесточение контроля со стороны ФНС РФ.

Тем не менее можно сделать вывод о том, что благодаря вводу прогрессивной шкалы налогообложения по заработной плате в Санкт-Петербурге можно значительно увеличить общую сумму исчисленного налога и тем самым увеличить доходную часть бюджета, снизить денежный разрыв между группами и снизить коэффициент фондов. Решение проблемы дифференциации доходов населения в крупных городах будет способствовать увеличению потребительского спроса, развитию среднего класса и сокращению расходов на поддержание порядка в стране. Кроме того, за счет активизации спроса на товары широкого потребления открываются возможности для развития предпринимательской активности, которой так не хватает российской экономике.

Также хочется отметить необходимость обеспечения высокого уровня грамотности граждан в сфере налогового законодательства, в том числе в части применения налоговых льгот, заполнения деклараций. Этот вопрос может быть решен посредством проведения публичных выступлений сотрудников Федеральной налоговой службы России в отдаленных местностях, а в крупных городах – путем расширения института налогового контроля.

#### **Список литературы**

1. Зорина Д. Е. Прогрессивная шкала НДФЛ в России: перспективы введения и актуальные проблемы. – URL: [http://edu.secna.ru/media/f/konf\\_molodej\\_barnaulu\\_2012/pdf/ЗоринаДЕАлтГТУ18.pdf](http://edu.secna.ru/media/f/konf_molodej_barnaulu_2012/pdf/ЗоринаДЕАлтГТУ18.pdf) (дата обращения: 18.05.2016).
2. Калабеков И. Г. Российские реформы в цифрах и фактах. – М.: РУСАКИ, 2016. – 876 с.

---

URL: [http://www.nalog.ru/rn78/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/](http://www.nalog.ru/rn78/related_activities/statistics_and_analytics/forms/) (дата обращения: 30.05.2016).

3. Комолов О. США: уровень неравенства зашкаливает и продолжает расти: статья. – URL: <http://newsland.com/news/detail/id/1200682/> (дата обращения: 26.05.2016).

4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 1266 с. – URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2015/region/reg-pok15.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/region/reg-pok15.pdf) (дата обращения: 20.05.2016).

5. Рудакова Р. П., Букин Л. Л., Гаврилов В. И. Практикум по статистике: учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2007. – 288 с.

6. Стецюнич Ю. Н., Гретченко И. И. Способы налоговой экономии в свете новаций налогового законодательства // Новая наука: стратегии и векторы развития. – 2016. – № 1–2 (58). – С. 3–5.

7. Япония образец для подражания: статья. – URL: [http://japanesedolls.ru/publ/politika/japonija\\_obrazec\\_dlja\\_podrazhaniya\\_a\\_ne\\_pouchitelnaja\\_istorija/17-1-0-405](http://japanesedolls.ru/publ/politika/japonija_obrazec_dlja_podrazhaniya_a_ne_pouchitelnaja_istorija/17-1-0-405) (дата обращения: 29.05.2016).

### References

1. Zorina D. E. *Progressivnaya shkala NDFL v Rossii: perspektivy vvedeniya i aktual'nye problemy: Stat'ya*. URL: [http://edu.secna.ru/media/f/konf\\_molodej\\_barnaulu\\_2012/pdf/ZorinaDEAltGTU18.pdf](http://edu.secna.ru/media/f/konf_molodej_barnaulu_2012/pdf/ZorinaDEAltGTU18.pdf) (data obrashcheniya 18.05.2016 g.).

2. Kalabekov I. G. *Rossiiskie reformy v tsifrakh i faktakh*. Moscow: Rusaki Publ., 2016. 876 p.

3. Komolov O. *SShA: uroven' neravenstva zashkalivaet i prodolzhaet rasti: Stat'ya*. URL: <http://newsland.com/news/detail/id/1200682/> (data obrashcheniya 26.05.2016 g.).

4. Regiony Rossii. *Sotsial'no-ekonomicheskie pokazateli. 2015: Stat. sb.* Moscow: Rosstat Publ., 2015, 1266 s.

5. Rudakova R. P., Bukin L. L., Gavrilov V. I. *Praktikum po statistike: Uchebnoe posobie*. St. Petersburg: Piter Publ., 2007, 288 p.

6. Stetsyulich Yu.N., Gretchenko I.I. *Sposoby nalogovoi ekonomii v svete novatsii nalogovogo zakonodatel'stva*. Novaya nauka: strategii i vektory razvitiya, 2016. № 1-2(58), pp. 3–5.

11. *Yaponiya obrazets dlya podrazhaniya: Stat'ya*. URL: [http://japanesedolls.ru/publ/politika/japonija\\_obrazec\\_dlja\\_podrazhaniya\\_a\\_ne\\_pouchitelnaja\\_istorija/17-1-0-405](http://japanesedolls.ru/publ/politika/japonija_obrazec_dlja_podrazhaniya_a_ne_pouchitelnaja_istorija/17-1-0-405) (data obrashcheniya 29.05.2016 g.).

## Сведения об авторах

**Бушенева Юлия Ивановна** – кандидат политических наук, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: busheneva@yandex.ru

**Алексеева Ирина Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: alekseeva\_ia@mail.ru

**Гильдингерш Марина Григорьевна** – доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: mgild@mail.ru

**Кагановски Питер** – студент, Acese University, Миннеаполис, США; e-mail: peterk1247@gmail.com

**Кантор Владимир Евгеньевич** – доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: vecantor@yandex.ru

**Мохова Ольга Игоревна** – студент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Москва, Россия; e-mail: mohova46@mail.ru

**Спивак Владимир Александрович** – доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: va-spivak@yandex.ru

**Степанов Денис Александрович** – аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: 9998222@mail.ru

**Столетова Ирина Андреевна** – студент, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина, Ленинградская область, г. Волхов, Россия; e-mail: irisha.stoletova@mail.ru

**Черкасская Галина Викторовна** – доктор экономических наук, профессор, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: gala201000@yandex.ru

## About authors

**Busheneva Ju. I.** – candidate of political Sciences, Leningrad state University, Pushkin, St. Petersburg, Russia; e-mail: busheneva@yandex.ru

**Alekseeva I. A.** – candidate of economic Sciences, associate Professor, Saint Petersburg state University aerospace instrumentation, St. Petersburg, Russia; e-mail: alekseeva\_ia@mail.ru

**Gildingersh M. G.** – doctor of economic Sciences, Professor, Saint-Petersburg state University of Economics, St. Petersburg, Russia; e-mail: mgild@mail.ru

**Kaganovsky P.** – student, Aceso University, Minneapolis, USA; e-mail: peterk1247@gmail.com

**Kantor V. E.** – doctor of economic Sciences, Professor, Saint-Petersburg state University of Economics, St. Petersburg, Russia; e-mail: vecantor@yandex.ru

**Mokhova O. I.** – student, Russian presidential Academy of national economy and state service under the RF President, Moscow, Russia; e-mail: mohova46@mail.ru

**Spivak V. A.** – doctor of economic Sciences, Professor, Saint-Petersburg state University of Economics, St. Petersburg, Russia; e-mail: va-spivak@yandex.ru

**Stepanov D. A.** – postgraduate student, St. Petersburg state economic University, Saint-Petersburg, Russia; e-mail: 9998222@mail.ru

**Stoletova I. A.** – student, Leningrad state University Pushkin, Leningrad oblast, Volkhov, Russia; e-mail: irisha.stoletova@mail.ru

**Cherkasskaya G. V.** – doctor of economics (DSc), Professor, Pushkin Leningrad State University, St. Petersburg, Russia, e-mail: g.cherkasskaya@lengu.ru

## Требования к оформлению статей, представленных для публикации в научном журнале «Экономика нового мира»

К публикации в журнале «Экономика нового мира» принимаются статьи, отражающие широкий спектр проблем современного научного знания в области экономики, в том числе новаторские, полемические, обзорные по научным направлениям или школам.

Материал должен быть представлен двумя файлами (название первого файла: «*Фамилия автора* статья» и т.д.):

### 1. Статья

Объем статьи может составлять не менее 18 и не более 44 тыс. знаков с пробелами. Технические требования: поля по 2,0 см; красная строка – 1,0 см. Шрифт Arial, для основного текста размер шрифта – 14 кегль, межстрочный интервал – 1,5 пт.; для литературы и примечаний – 12 кегль, межстрочный интервал – 1,0 пт.

В левом верхнем углу страницы над названием статьи печатается присвоенный статье УДК. Дополнительно желательно определение автором рубрики ГРНТИ, номенклатуры ВАК и классификации по JEL classifications (рубрикаторы доступны в сети Интернет).

Фамилия автора печатается в правом верхнем углу страницы над названием статьи (жирным шрифтом обычным размером, название статьи и ФИО автора – на русском и английском языках).

Перед текстом статьи помещают **аннотацию** статьи на русском и английском языках объемом не менее **1000 знаков** с пробелами (в аннотации следует указывать основную идею статьи, подходы, доказательства, особенности исследования, новизну или выводы) и ключевые слова и словосочетания (7–10 слов) на русском и английском языке.

В статье рекомендуется соблюдать стандартную структуру: введение (краткое описание исследуемой проблемы или ситуации), теоретическая часть (цитирование, расширенное описание ситуации, проблемы и возможностей ее решения, методологических и иных элементов исследования), прикладная часть (описание хода исследований, результаты, рассуждения или расчеты) и заключение (подведение итогов рассуждений, исследований, выводы). Возможно выделение заголовками структурных элементов статьи.

Примечания оформляются в виде постраничных сносок в автоматическом режиме Word. Для рисунков и таблиц следует указывать источник, если авторство не оговорено в тексте.

Ссылки на литературу (в печатном или электронном виде) оформляются в тексте в квадратных скобках, например [7] или [5, с. 56–57]. Цитируемый текст рекомендуется оформлять в кавычки.

Список литературы (**в алфавитном порядке**) помещается после текста статьи. Оформляется по ГОСТ, рекомендуется указание количества страниц, номер DOI (если есть). Ссылки на официальные документы делаются подстрочными сносками постранично (полное наименование документа, можно указывать редакцию), сами документы в список литературы не включаются. Ссылки на интернет-ресурсы делаются аналогично подстрочными сносками постранично в тех случаях, когда можно указать адрес сайта или просто страницу сайта без необходимости идентификации использованных материалов. Если

интернет-источник можно идентифицировать как литературный – он имеет автора и выходные данные (статья, доклад, книга и проч.), его обязательно оформляют в списке литературы в соответствии с ГОСТом с пояснением [Электронный ресурс], а ссылки на него в тексте – в квадратных скобках. Если в тексте идет многократное обращение на официальные или справочные интернет-ресурсы, можно выделять такие ресурсы в отдельный перечень «Интернет-ресурсы» с продолжающейся нумерацией после списка литературы.

Русские источники необходимо **транслитерировать**, для автоматической транслитерации использовать программу на сайте <http://www.translit.ru>, вариант BGN (Board of Geographic Names), транслитерированный список получает наименование **References**.

## 2. Сведения об авторе

Фамилия, имя, отчество автора полностью, место работы (без использования сокращений) и занимаемая должность, ученая степень, звание, почтовый адрес, личный электронный адрес (желательно на фамилию или имя автора), контактный телефон.

### Рекомендации по транслитерации

Для транслитерации русского текста в латиницу в соответствии со стандартом BGN можно воспользоваться ссылкой <http://ru.translit.net/> (выбрать стандарт BGN). Обязательно использовать системы **автоматического** перевода кириллицы в романский алфавит; **не делать транслитерацию вручную**. Это позволит избежать ошибок транслитерации.

#### Краткая схема процесса преобразования ссылки:

1. Входим в программу Translit.ru. Выбираем вариант (BGN), получаем изображение всех буквенных соответствий. Вставляем в специальное поле весь текст библиографии на русском языке и нажимаем кнопку «в транслит».
2. Копируем транслитерированный текст в готовящийся список **References**.
3. Раскрываем сокращения в указании места издания (Moscow и St. Petersburg), заменяем // и / на точки, убираем – , издательство обозначаем Publ. и исправляем обозначение страниц на английский язык (вместо 1072 s. – 1072 p.).
4. **Курсивом** выделяем только **название публикации**.

#### Пример транслитерации:

*Начальный вариант:*

Кочукова Е.В. Павлова О.В. Рафтопуло Ю.Б. Система экспертных оценок в информационном обеспечении учёных // Информационное обеспечение науки. Новые технологии: сб. науч. тр. / Калёнов Н.Е. (ред.). – М.: Научный Мир, 2009. – 342 с. – С. 190–199.

*Конечный результат:*

Kochukova E.V. Pavlova O.V. Raftopulo Yu.B. *Sistema ekspertnykh otsenok v informatsionnom obespechenii uchenykh*. Informatsionnoe obespechenie nauki. Novye tekhnologii: Sb. nauch. tr. Moscow: Nauchnyi Mir Publ., 2009, pp.190-199.

## Образец оформления статей

УДК 338.43

**Иванов И. И.**

### Импортозамещение сельскохозяйственной продукции

Текст аннотации к статье на русском языке. Текст аннотации к статье на русском языке. Текст аннотации к статье на русском языке. Текст аннотации к статье на русском языке. Текст аннотации к статье на русском языке. Текст аннотации к статье на русском языке. ...

**Ключевые слова:** слово, словосочетание, слово, словосочетание.

**ГРНТИ:** Экономика/Экономические науки: 06.71.07 Экономика агропромышленного комплекса в целом.

**ВАК:** 08.00.05

**Ivanov I. I.**

### Import substitution of agricultural products

Текст аннотации к статье на английском языке. Текст аннотации к статье на английском языке. Текст аннотации к статье на английском языке. Текст аннотации к статье на английском языке. Текст аннотации к статье на английском языке. Текст аннотации к статье на английском языке....

**Key words:** a word, a phrase, a word, phrase.

**JEL classifications:** Q18, Q19

Текст статьи. Текст статьи. Текст статьи<sup>1</sup>. Текст статьи. Текст статьи. Текст статьи. Текст статьи.

Текст статьи. Текст статьи. Текст статьи. Текст статьи [5, с. 56–57]. Текст статьи. Текст статьи. Текст статьи. Текст статьи.

#### Список литературы

1. Архангельский В.В., Архангельский В.Н., Иванов В.В. Инновационный тип развития экономики: учебник / под общ. ред. А.Н. Фоломьева. – М.: Экономика, 2013. – 562 с.

---

<sup>1</sup> Официальный сайт национального рейтингового агентства. URL: <http://www.ra-national.ru> (дата обращения: 14.03.16).

2. Крячкова Л. И., Мохов И. А., Мохова С. С. Актуальные вопросы инвестиционной деятельности на предприятиях // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2015. – № 5.

### References

1. Arhangel'skyj V.V., Arhangel'skyj V.N., Yvanov V.V. *Ynnovacyonnyj typ razvytyja ekonomyky. Uchebnyk*. Moscow: Ekonomyka Publ, 2013, 562 p.

2. Kryachkova L. Y., Mohov Y. A., Mohova S. S. *Aktual'nyye voprosy ynvestyconnoj dejatel'nosti na predprijatyjah*. Vestnyk kurskoj gosudarstvennoj sel'sko-hozjajstvennoj akademyy, № 5, 2015.

### Требования к оформлению рисунков

1. Все надписи на рисунках должны быть набраны на компьютере и сгруппированы с рисунком.

2. Рисунок должен находиться после абзаца, содержащего ссылку на него.

3. Подрисуночная надпись располагается на следующей строке после самого рисунка.

4. Выравнивание рисунков и подрисуночных надписей – по центру без абзацных отступов.

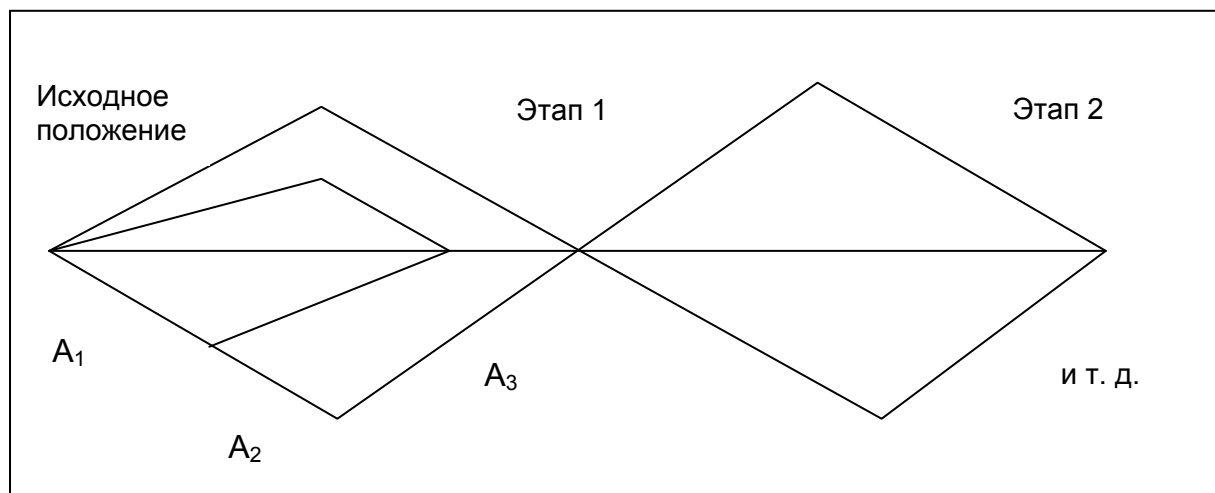


Рисунок 1. Сетевой график организационной технологии:  
A<sub>1</sub>, A<sub>2</sub>, A<sub>3</sub> – операции; ○ – завершенное событие

### Требования к оформлению таблиц

1. Таблица должна находиться после абзаца, содержащего ссылку на него.

2. Не допускается размещение таблицы в конце статьи (непосредственно перед списком литературы).



3. Таблица создается посредством меню *Вставка/Таблица*, где указывается количество строк и столбцов.

4. Источник к таблице выравнивается по ширине с отступом 1 см. Слово *Источник* выделяется курсивом, после него ставится двоеточие и указывается источник.

### Образец

Таблица 1

#### *Структура обрабатывающих производств, %*

Страна	Металлургическое производство	Производство машин и оборудования
Россия	17,7	21,5
Германия	13,6	42,8
Италия	17,7	27,0
Китай	18,1	33,6
Франция	-	27,9
США	10,9	32,1

*Источник:* промышленное производство России. 2012: стат. сб. / Росстат. 2012. С. 390.

Для заметок

Для заметок

*Научный журнал*

## **ЭКОНОМИКА НОВОГО МИРА**

**№ 1–2**

Редактор *В. Л. Фурштатова*  
Технический редактор *Н. П. Никитина*  
Оригинал-макет *Н. П. Никитиной*

---

Подписано в печать 15.09.2016. Формат 60x84 1/16.  
Гарнитура Arial. Печать цифровая.  
Усл. печ. л. 8,25. Тираж 500 экз. Заказ № 1312

---

Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина  
196605, Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10