



Негосударственное образовательное учреждение
высшего образования

«Столичная финансово-гуманитарная академия»

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ

Выпуск 39

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ В XXI ВЕКЕ

Материалы международной научно-практической
конференции «Проблемы взаимодействия
личности, общества и государства в XXI веке»

16 апреля 2016 г.

Москва 2017

Министерство образования и науки Российской Федерации
Негосударственное образовательное учреждение высшего образования «Столичная финансово-гуманитарная академия»
(НОУ ВО «СФГА»)

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ

Выпуск 39

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
РАЗВИТИЕ РОССИИ
в XXI веке**

Материалы международной научно-практической конференции
«Проблемы взаимодействия личности, общества
и государства в XXI веке»
16 апреля 2016 г.

Москва, НОУ ВО «СФГА»

Москва

2017

УДК 33

ББК 72я43

*Печатается по рекомендации Ученого совета
Негосударственного образовательного учреждения
высшего образования «Столичная финансово-гуманитарная
академия» (НОУ ВО «СФГА»)*

Редакционная коллегия:

Грачев В.В., доктор педагогических наук, профессор

Дроздов В.В., доктор экономических наук, профессор

Клименко Т.В., доктор экономических наук, профессор

Ученые записки. Выпуск 39. Социально-экономическое развитие России в XXI веке / Материалы международной научно-практической конференции «Проблемы взаимодействия личности, общества и государства в XXI веке» (16 апреля 2016 года, Москва, НОУ ВО «СФГА»). - М.: ООО «Вариант» - НОУ ВО «СФГА», 2016. - 152 с.

ISBN 978-5-00080-068-3

Материалы Международной научно-практической конференции, проведенной 16 апреля 2016 г. в Москве на базе НОУ ВО «Столичная финансово гуманитарная академия», посвящены актуальным проблемам взаимодействия личности, общества и государства в XXI веке. В данном выпуске представлены материалы докладов, сделанных на секции «Социально-экономическое развитие России в XXI веке».

Составитель – доктор экономических наук, профессор
В.В. Дроздов

ISBN 978-5-00080-068-3

© НОУ ВО «СФГА», 2017

© ООО «Вариант», 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|-----------|
| Раздел I КОНКРЕТНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ФИРМ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ..... | 6 |
| Белякова Н.С. Актуальность проведения налогового аудита в организации..... | 6 |
| Каданцева О.В. Особенности анализа финансового результата деятельности торгового предприятия..... | 11 |
| Клименко Т.В. Совершенствование системы материального поощрения рабочих на основе анализа дефектности кож | 17 |
| Ковалева В.Ю. Современные механизмы реструктуризации Предприятия | 24 |
| Фомичев А.А. Совершенствование системы мотивации сотрудников Калужского акцизного таможенного поста | 28 |
| Фомичев А.Н. Управление персоналом организации в стрессовых ситуациях | 46 |
| Хохлова Е.Ю. Проблемы качества трудовой жизни на предприятии | 54 |
| Чебырчиу Ю.Г. Особенности системы финансово-экономических показателей торговых организаций | 70 |

Юсупов В.З.

Нормативные и методологические основы
управления проектами оказания дополнительных
образовательных услуг для государственных
и муниципальных нужд в регионе 74

Раздел II

**МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ
СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ..... 81**

Кусов Г.З.

Финансовые пирамиды
как угроза экономике России 81

Ольховка Н.А.

Динамическое резервирование как фактор
финансовой устойчивости банковского сектора 84

Федотенко Е.М., Ковалева В.Ю.

Оценка возможности повторения ипотечного
кризиса в США в России 90

Шаров М.А.

Применение нетрадиционных мер монетарной
политики в современных условиях 102

Раздел III

**ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА
РОССИИ В РЕТРОСПЕКТИВЕ..... 102**

Дроздов В.В.

Экономические кризисы
в дореволюционной России 110

Мартынов О.С.

Вклад российской исторической школы в разработку
практических инструментов решения хозяйственных
задач жизни общества 123

Назаренко М.В.

Периодизация рыночных реформ
в постсоветской России 137

Худокормов А.Г.

Особенности новейшего этапа в развитии
отечественной экономической мысли:
формирование оригинальных вариантов
«высокой теории» 141

Раздел I.

**КОНКРЕТНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ
РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ФИРМ
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

**АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО АУДИТА
В ОРГАНИЗАЦИИ**

Белякова Н.С.,

бакалавр НОУ ВО «Столичная финансово-гуманитарная академия» (г. Москва, Россия)

Ключевые слова: налоги, аудит, законодательство, налоговые проверки.

Аннотация: в статье обосновывается необходимость и целесообразность налогового аудита в коммерческих организациях.

Каждая организация и каждый индивидуальный предприниматель обязаны платить установленные законом налоги и сборы, однако далеко не все хорошо ориентируются в столь часто меняющемся налоговом законодательстве.

Изменения касаются абсолютно всех областей социально-экономической среды нашей страны: это медицина, образование, таможенная сфера, предпринимательство, рынок труда и занятость населения, налоговое законодательство, внешнеэкономическая деятельность, туризм и так далее.

Подробнее хочется остановиться именно на налоговом законодательстве.

Хочется добавить, что в стране в последнее время говорили: «Поддержим малый бизнес!», «За предпринимателей!», но на практике предприниматель сталкивается со все большими проблемами и ошибками, нарушениями и последствиями своего желания принести обществу определенную пользу от занятия коммерческой деятельностью.

Налоговый аудит подразумевает под собой выполнение аудиторской организацией специального аудиторского задания по рассмотрению бухгалтерских и налоговых отчетов экономического субъекта с целью выражения мнения о степени достоверности и соответствия во всех существенных аспектах нормам, установленным законодательством, порядка формирования, отражения в учёте и уплаты экономическим субъектом налогов и других платежей в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды.

Независимый налоговый аудит всегда является актуальным как для крупных компаний, так и для средних. Аудит учета налогов позволяет существенно снизить потери при выплатах различных штрафов.

Аудит налогов является исключительно добровольной мерой и проводится в таких случаях:

- когда необходимо узнать о состоянии всех обязательных выплат и проверить правильность их исчисления;
- перед налоговой проверкой, когда нужно обезопасить бизнес от возможного начисления штрафов или любых других взысканий;
- когда есть желание или необходимость минимизировать объемы налоговых выплат законным путем;
- когда в компании происходит смена главного бухгалтера;
- в рамках проведения обязательного аудита.

По понятным причинам чаще всего проведение независимой налоговой проверки заказывается крупными компаниями, чьи денежные обороты очень высоки. Для мелких пред-

приятый налоговый аудит также является актуальным, прежде всего, для поддержания деловой репутации. Очень важно понимать, что для развития здорового, устойчивого и в дальнейшем развивающегося бизнеса требуется очень грамотно вести все дела компании, а особенно бухгалтерию.

Еще на стадии бизнес-планирования, на мой взгляд, в настоящем времени - времени часто меняющегося законодательства, нужно закладывать в бюджет компании расходы на проведение планового налогового аудита. Впоследствии штрафные санкции и пени, как правило, в разы больше. А с середины 2015 г. по первый квартал 2016 г. по результатам проведения выездных налоговых проверок - из 10 организаций ликвидируются и банкротятся 6 организаций, из остальных 4 - 2 берут кредиты на уплату налогов, пеней и штрафов, для того, чтобы остаться на плаву, и лишь 2 организации могут позволить покрыть штрафные санкции и продолжить существовать.

В 2016 г. количество дел по банкротству предприятий в России вырастет в полтора раза. Однако процедуры по банкротству будет вести некому. Об этом 22 января заявили арбитражные управляющие страны на своей конференции в «Высшей школе экономики».

По статистике судов в 2014-м г. в производстве было 37,8 тыс. дел по банкротству, а в 2015-м уже 49,2 тыс. Эксперты арбитражного сообщества прогнозируют, что при сохранении цены барреля нефти в районе \$30 и дальнейшего укрепления курса доллара в 2017 г. количество дел о банкротстве предприятий преодолет психологический рубеж 100 тыс. Но парадокс в том, что большинство из них не будут доведены до конца, так как арбитражные управляющие уже сейчас вынуждены отказываться от их сопровождения в связи с вступлением в силу федерального закона № 391-ФЗ от 29.12.2015, который непропорционально ужесточает ответственность арбитражных управляющих. Получить дисквалификацию можно буквально из-за двух

опечаток. В Минэкономразвития России находится еще один законопроект, который усугубляет дисбаланс между правами и обязанностями управляющего. По мнению экспертов, это приведет к затягиванию процедур банкротства и снижению поступлений кредиторам, в том числе в бюджет.

Процесс проведения аудита налогов условно делится на 3 этапа, во время осуществления которых выполняются следующие действия:

1) Предварительная экспертиза системы налогообложения предприятия, в ходе которой происходит ознакомление со спецификой деятельности компании, а также сбор для анализа всех необходимых документов;

2) Тщательная проверка данных налоговой отчетности и правильности заполнения налоговых деклараций, а также анализ налоговых баз и выявление рискованных операций, которые могут привести к налоговым спорам;

3) Подготовка аудиторского заключения о правильности и своевременности уплаты предприятием всех необходимых налогов и сборов, с составлением подробного отчета о результатах проведенных работ с полезными рекомендациями:

- по устранению выявленных ошибок;
- по минимизации налоговых рисков законным путем;
- по совершенствованию существующей на предприятии системы налогообложения;
- по эффективному использованию налоговых резервов и налоговых льгот.

Ответственность аудитора – главное преимущество налогового аудита.

Аудиторы выполняют налоговую проверку на предприятии также тщательно, как это делают сотрудники налоговых органов. Однако если их задача – привлечь предприятие к ответственности за нарушения, то главной целью аудиторов является минимизировать вероятность этого.

Обо всех ошибках, которые выявляются в процессе налогового аудита, и о том, какая ответственность за них возлагается, аудиторы в письменном виде информируют руководство компании. Однако решение следовать или не следовать полученным рекомендациям всегда остается за руководством организации. При этом аудиторские компании часто готовы представлять интересы своих клиентов в отношениях с налоговыми органами – для разъяснения документов по налоговым проверкам или для разрешения налоговых споров.

Список использованных источников:

1. URL:komi.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/komi/ru/statistics (дата обращения: 07.04.2016).
2. URL:urinform.ru/services/4/49 (дата обращения: 07.04.2016).
3. URL:pravovest-audit.ru/nashi-statii-nalogi-i-buhuchet/obyazatelnyy-audit-v-2016-godu-kriterii-shtrafy-i-osnovaniya-dlya (дата обращения: 07.04.2016).
4. URL: auditetigel.pro/nalogovyy-audit (дата обращения: 07.04.2016).
5. URL: delprof.ru/press-center/law_news/2983 (дата обращения: 07.04.2016).
6. URL: bestsaldo.com/audit/nalogovyy-audit (дата обращения: 07.04.2016).
7. URL:zakon.ru/blog/2016/2/16/statistika_po_bankrotstvam (дата обращения: 07.04.2016).
8. URL: interfax.ru/business/434900 (дата обращения: 07.04.2016).

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Каданцева О.В.,

магистрант НОУ ВО «Столичная финансово-гуманитарная академия», Москва, Россия

Ключевые слова: торговая организация, финансовый результат, финансовые показатели, анализ, резервы увеличения прибыли.

Аннотация: в статье охарактеризованы цели анализа финансовых результатов в торговых организациях и особенности методики их расчета.

Жизнедеятельность любого торгового предприятия полностью зависит от способности организации получить необходимую прибыль.

Целями проведения анализа финансовых результатов является:

- своевременное выявление факторов, которые смогут привести к отклонениям показателя финансовых результатов;
- обеспечение необходимыми данными аппарат управления организации, которые позволят объективно судить о результатах деятельности предприятия в его различных сферах;
- разработка действий направленных на увеличения прибыли предприятия.

По мнению Г.В. Савицкой, цели анализа финансовых результатов деятельности торгового предприятия достигаются в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач:

- Систематический контроль за формированием финансовых результатов.

- Определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты.

- Выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности и прогнозирования их величины.

- Оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности.

- Разработка мероприятий по освоению выявленных резервов [1, с 378].

В бухгалтерском учете финансовый результат определяется путем подсчета и балансирования всех прибылей и убытков за отчетный период.

Прибыль (убыток) есть заключается разница между всеми доходами организации и ее расходами.

Под доходом торгового предприятия понимают увеличение экономических выгод в результате продаж товаров, кредитов или других проведенных операций, услуг в пользу возрастания капитала компании.

Расходы – это затраты, в процессе хозяйственной деятельности, приводящие к уменьшению экономических выгод организации.

Исходя из определений Г.В. Савицкой, «прибыль — это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между чистой выручкой (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизного налога и других отчислений из выручки в бюджетные и внебюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции. Значит, чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Поэтому финансовые результаты деятельности следует

изучать в тесной связи с использованием и реализацией продукции.

Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности – одна из основных задач в любой сфере бизнеса. Большое значение в процессе управления финансовыми результатами отводится экономическому анализу» [1, с.378].

Эффект – это всегда абсолютная разница между показателями. Предполагает результат, выраженный в деньгах.

Эффективность – это всегда относительная величина. Определяется как соотношение эффекта к затратам. Наиболее обобщенную оценку эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия дает система коэффициентов рентабельности.

Рентабельность отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов.

В общем смысле рентабельность продукции подразумевает, что производство и реализация данного продукта приносит предприятию прибыль.

Бывают ситуации, когда рентабельность предприятия получается отрицательной. Это говорит о том, что предприятие нерентабельное, то есть, его деятельность приносит убытки.

Уровень рентабельности определяется с помощью относительных показателей – коэффициентов.

Величина прибыли напрямую зависит от направления деятельности предприятия. На ее величину и динамику воздействуют как внутренние факторы (на которые предприятие может повлиять), так и внешние (не поддающиеся влиянию предприятия). Поэтому изучаются все факторы и степень их влияния на получение прибыли.

К внутренним факторам относятся: организация производства и труда и заработная плата сотрудников предприятия; компетентность персонала; уровень цен на реализуемую продукцию; конкурентоспособность продукции.

Практически вне сферы воздействия находятся факторы внешней среды: законодательство и политика государства, его налоговая система; цены на потребляемые ресурсы; культурные и социальные аспекты и таких факторов очень много.

Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Наличие прибыли на предприятии означает, что его доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью.

Различают следующие виды прибыли:

Балансовая прибыль (убыток) – это финансовый результат предприятия до налогообложения, выявленный в отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса.

Валовая (банковская) прибыль – представляет собой разницу между нетто-выручкой от продажи товаров, работ, услуг и их себестоимостью.

Нераспределенная (чистая) прибыль - это та часть прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и прочих обязательных отчислений.

Маржинальная прибыль – это разница между выручкой от продаж товаров, работ, услуг предприятия и переменными затратами.

Номинальная прибыль – это прибыль, обозначенная в финансовой отчетности, которая соответствует балансовой прибыли.

Реальная прибыль – это номинальная прибыль, скорректированная на инфляцию. Для определения реальной приби-

ли номинальная прибыль соотносится с индексом потребительских цен.

Капитализированная прибыль – это часть нераспределенной прибыли, которая направляется в фонд накопления.

Потребляемая прибыль – это часть, которая расходуется на выплату дивидендов, персоналу предприятия или на социальные программы.

Нормальная прибыль – это среднерыночная прибыль, позволяющая сохранять позиции на рынке [1, с.388].

Анализируя показатели прибыли, мы исследуем экономический эффект деятельности организации. Однако по абсолютным показателям прибыли невозможно оценить эффективность деятельности. Абсолютные показатели не являются ориентиром при сравнении эффективности деятельности различных экономических субъектов. Для оценки результативности деятельности используются показатели, характеризующие экономический эффект.

Коэффициенты рентабельности представляют собой частный случай показателей эффективности. В данном случае в качестве показателя экономического эффекта избирается один из показателей прибыли. В научной и учебной литературе приводится множество коэффициентов рентабельности в зависимости от того, с чьей позиции пытаются оценить эффективность деятельности организации, поэтому в мировой практике отсутствует какой-либо универсальный показатель рентабельности. Кроме того, сам термин «рентабельность» иногда переводят как доходность. Достоинством показателей рентабельности следует считать устранение влияния инфляции при сопоставлении показателей за ряд периодов при условии сохранения методики формирования базовых данных для их расчета [2, с. 31].

Объем и общий характер информации, содержащийся в бухгалтерской отчетности, ограничивает возможности анализа. Однако умение читать отчетность, знание методов и методик

анализа позволяют достаточно полно и объективно оценить многие направления финансового состояния организации, увидеть причины их изменения, сделать прогноз на перспективу и принять соответствующие управленческие решения.

Список литературы:

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебн. пособие. – Мн., 2002. – 704 с.

2. Санникова И.Н., Стась В.Н., Эргардт О.И. Комплексный экономический анализ: Учебн. пособие. – Барнаул, 2003. – 168 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО ПОощРЕНИЯ РАБОЧИХ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ДЕФЕКТНОСТИ КОЖ

Клименко Т.В.,

профессор НОУ ВО «Столичная финансово-гуманитарная академия», Москва, Россия

Ключевые слова: качество, пороки, закономерность, материальное поощрение

Аннотация: Качество готовой продукции во многом определяется качеством работы непосредственных исполнителей на разных стадиях изготовления продукции. Система поощрения рабочих должна зависеть от количества производственных дефектов, возникающих на конкретных операциях производственного процесса.

Эффективность применяемых методов управления качеством продукции на кожевенных заводах во многом определяется качеством работы исполнителей на разных стадиях изготовления кожи. Одним из важнейших факторов улучшения качества работы является материальное поощрение работников за качество выполняемой работы, поэтому совершенствование системы материального поощрения является важным направлением работы по повышению качества выпускаемой продукции.

Анализ, проведенный на ряде предприятий кожевенной промышленности по количеству, величине и значимости пороков в кожах, выявил закономерный характер их возникновения, определил структуру пороков, выявив среднее значение каждого порока в 1000 дм² обработанных кож (□), а также их минимальные и максимальные значения, как

границы доверительного интервала. Явление возникновения исследуемых пороков в производственном процессе описывается кривыми распределения случайной величины Пирсона 1 типа.

Уравнение кривой типа 1 имеет вид:

$$\tilde{n}_j = n_o \left(1 + \frac{X}{l_1}\right)^{g_1} \left(1 - \frac{X}{l_2}\right)^{g_2},$$

где \tilde{n}_j - выравнивающие частоты; l_1 и l_2 - параметры, определяющие размах распределения ($l = l_1 + l_2$); g_1 , g_2 и n_o - постоянные уравнения.

На рис. 1 представлены теоретическая и эмпирическая кривые распределения порока “стяжка” в полукожнике черном.

Установление закономерности возникновения определенных пороков в кожах в процессе ее производства, а также определение их средние величины, позволяет эффективно и оперативно управлять уровнем качества кож в технологическом процессе.

Выявление характера распределения пороков, осуществленное в данной работе, позволяет выбрать одну из критериальных функций при построении системы материального поощрения, т.е. тот максимальный уровень величины пороков (\bar{X}), который может быть использован в качестве точки отсчета при установлении коэффициентов поощрения исполнителей отдельных операций.

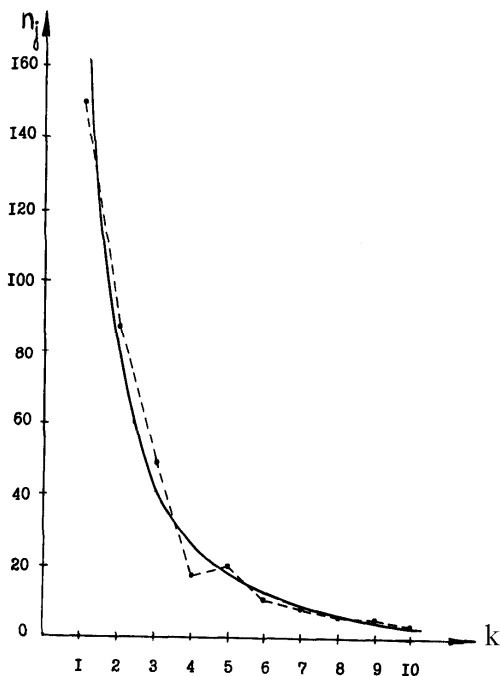


Рис. 1. Кривые распределения порока "стяжка"
 ----- эмпирическая, _____ теоретическая

Средние величины пороков \bar{X} (табл.1) позволяют определить "узкие места" в производственном процессе, наиболее влияющие на снижение сортности кож. Чем выше \bar{X} , тем больше данная операция производственного процесса влияет на снижение сортности.

Средние величины пороков \bar{X} представляют собой средний (достигнутый предприятием) уровень качества при определенных условиях его функционирования (экономических, организационных, технических и технологических). Нельзя допустить увеличения площади пороков по сравнению с

уровнем, установленным \bar{X} и, наоборот, необходимо стимулировать работу на операциях технологического процесса таким образом, чтобы эта величина снижалась. Параметры кривых по порокам представлены в табл. 1.

Таблица 1

Параметры кривых Пирсона 1 типа по порокам

| № | Порок | Параметры | | | | | | | | | | | |
|-----|------------------------------|-------------------------|----------|-------|-------|------|------------------|-------|------|-------|-------|-------|-------|
| | | определяющие тип кривой | | | | | уравнения кривой | | | | | | |
| п/п | кожи | \bar{X} | δ | r_3 | r_4 | S | χ | n_0 | l | l_1 | l_2 | g_1 | g_2 |
| 1 | Стяжка | 16,0 | 1,8 | 1,7 | 5,7 | 3,4 | -1,2 | 7,3 | 90,0 | 11,8 | 78,2 | -0,5 | 2,0 |
| 2 | Жесткость | 10,7 | 1,5 | 2,1 | 8,3 | 5,5 | -2,4 | 4,0 | 83,6 | 7,4 | 83,6 | -0,6 | 4,1 |
| 3 | Отдуши- стость | 11,7 | 1,6 | 1,2 | 4,7 | 9,8 | -1,2 | 65,7 | 15,3 | 0,5 | 14,8 | -0,3 | 7,6 |
| 4 | Выхваты и подрезы | 6,2 | 1,7 | 2,2 | 9,0 | 6,6 | -3,0 | 27,5 | 69,5 | 4,5 | 63,0 | -0,6 | 5,2 |
| 5 | Замины | 9,6 | 1,8 | 1,6 | 5,9 | 7,2 | -1,7 | 24,2 | 78,7 | 8,3 | 70,5 | -0,2 | 5,5 |
| 6 | Царапины, полосы | 3,1 | 1,6 | 2,2 | 8,1 | 2,7 | -1,8 | 14,0 | 21,2 | 2,1 | 19,1 | -0,7 | 1,4 |
| 7 | Подрезы при шли- фовке | 3,5 | 1,1 | 2,6 | 11,0 | 4,9 | -3,4 | 5,3 | 29,7 | 1,8 | 27,9 | -0,7 | 3,6 |
| 8 | Вороти- стость | 11,1 | 1,6 | 1,3 | 4,5 | 4,6 | -0,9 | 7,9 | 55,8 | 8,9 | 46,9 | -0,3 | 2,9 |
| 9 | Дыры | 5,4 | 1,5 | 2,7 | 11,7 | 4,3 | -3,4 | 28,1 | 55,5 | 3,3 | 52,2 | -0,7 | 3,0 |
| 10 | Прорези | 3,4 | 1,0 | 4,2 | 24,5 | 3,9 | -7,7 | 7,5 | 46,8 | 1,4 | 45,5 | -0,9 | 2,7 |
| 11 | Кнутовина | 3,1 | 1,2 | 2,1 | 9,1 | 12,9 | -4,6 | 13,1 | 41,5 | 2,0 | 39,5 | -0,4 | 11,3 |
| 12 | Болячки | 1,4 | 1,3 | 1,9 | 6,8 | 3,9 | -1,6 | 14,3 | 7,6 | 0,8 | 6,7 | -0,6 | 2,5 |
| 13 | Капли, подтеки | 2,6 | 1,4 | 2,6 | 10,9 | 5,6 | -3,6 | 49,1 | 26,7 | 1,6 | 25,2 | -0,7 | 4,3 |

В результате проведенного в работе анализа получены процентные соотношения величин пороков по площади по

цехам и операциям технологического процесса. Эти данные возможно использовать при разработке методики обоснованных шкал премирования для рабочих операций, на которых возникают исследованные пороки кож.

При стимулировании снижения количества пороков целесообразнее использовать убывающую вогнуто-выпуклую функцию поощрения:

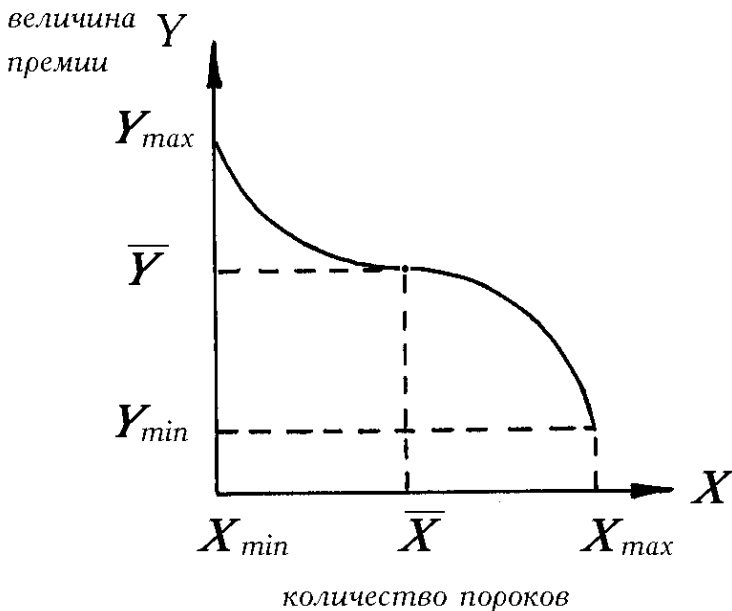


Рис. 2. Вогнуто-выпуклая функция материального поощрения

Точкой отсчета при определении величины премии является \bar{X} (среднее значение величины порока).

Если $X \geq \bar{X}$, то есть фактическая площадь пороков (X) больше или равна средней допустимой площади (\bar{X}), то расчет функции поощрения ведется по формуле:

$$Y = -[k(X - a)^2 + b - (Y_{\max} + Y_{\min})],$$

Если $X < \bar{X}$, то формула для расчета функции поощрения принимает следующий вид:

$$Y = -[-k(X - a)^2 + b - (Y_{\max} + \bar{X})^2].$$

В табл. 2 приведена шкала премирования для исполнителей операции зольения в отмоочно-зольном цехе, рассчитанная по вышеприведенной методике.

Таблица 2

Шкала премирования рабочих (зольение - стяжка) (%)

| Площадь порока | Число освоенных операций | | | |
|------------------------------|--------------------------|------|------|------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| на 1000 дм ² кожи | | | | |
| свыше 55 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 55 | 0 | 0,3 | 2,4 | 8,0 |
| 50 | 4,1 | 4,4 | 6,5 | 12,1 |
| 45 | 7,1 | 1 | 2 | 3 |
| 40 | 10,7 | 11,0 | 13,1 | 18,7 |
| 35 | 13,2 | 13,5 | 15,6 | 21,2 |
| 30 | 15,1 | 15,4 | 17,5 | 23,1 |
| 25 | 16,5 | 16,8 | 18,9 | 24,5 |
| 20 | 17,3 | 17,6 | 19,7 | 25,3 |
| 15 | 17,6 | 17,9 | 20,0 | 25,6 |
| 10 | 17,9 | 18,2 | 20,3 | 25,9 |
| 5 | 18,7 | 19,0 | 21,1 | 26,7 |
| 0 | 20,0 | 20,3 | 22,4 | 28,0 |

В связи с тем, что на кожевенных предприятиях низкий уровень овладения смежными профессиями, шкалы премирования были дифференцированы в зависимости от количества освоенных операций.

Список литературы:

1. Митропольский А.К. Техника статистических распределений. - М., 1971. – 576 с.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ковалева В.Ю.,

магистрант НОУ ВО «Столичная финансово-гуманитарная академия» (г. Москва, Россия)

Ключевые слова: коммерческая организация, реструктуризация, механизмы оптимизации, организационная структура.

Аннотация: дается обзор основных подходов к реструктуризации коммерческой организации.

В условиях динамичного изменения рыночной ситуации и в условиях экономического кризиса перед всеми компаниями возникает потребность адаптации к сложившейся ситуации. Цели такой адаптации - повышение конкурентоспособности и увеличение стоимости самой компании. Эти цели возможности достичь посредством реструктуризации предприятия. Реструктуризация предприятия - обширное понятие, которое включает в себя и оптимизацию активов, и улучшение качества персонала, и реорганизацию структуры компании и др.

Для лучшего понимания, рассмотрим полное определение понятия реструктуризация. По мнению И. Мазура и В. Шапиро, реструктуризация - это совокупность мероприятий по комплексному приведению условий функционирования компании в соответствие с изменяющимися условиями рынка и выработанной стратегией развития. Она включает в себя совершенствование структуры и функций управления, преодоление отставания в технико-технологических аспектах деятельности, совершенствование финансово-экономической политики и до-

стижение на этой основе повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции/услуг, роста производительности труда, снижение издержек производства, улучшение финансово-экономических результатов деятельности.

Какие же методы и механизмы позволят ребализовать весь этот комплекс мероприятий? На сегодняшний день в проектах реструктуризации применяется большое количество подходов, используемых на различных этапах и для различных целей. Охарактеризуем каждый из таких методов:

– ABC/ABM – методы (Activity Based Costing/Activity Based Management) – методы стоимостного анализа бизнес-процессов, организационно-структурных единиц, повышения экономической эффективности процессов управления; помогают найти способы улучшения стоимостных показателей;

– финансовый анализ – характеристика финансового состояния предприятия; базис для формирования финансовой политики компании;

– производственно-хозяйственный анализ – оценке эффективности использования производственных ресурсов;

– оценка персонала – выявление резервов коллектива, социальных качеств персонала, управленческих факторов и др.; основная задача – дать оценку качества кадрового состава компании, повысить эффективность работы персонала, на основании такой оценки руководство компании принимает соответствующие кадровые и управленческие решения;

– оценка бизнеса – анализ целесообразности существования и перспектив развития предприятия в рыночном пространстве;

– ситуационный анализ – определение места, занимаемого в общем бизнес-пространстве, основных факторов воздействия;

– реинжиниринг бизнес-процессов (Business Process Reengineering) – метод кардинальной перестройки бизнес-процессов в целях достижения качественно иного, более высокого уровня показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия;

– методы «точно-в-срок» (“Just-in-time”) – совокупность методов повышения качества работ и обслуживания; применяются для повышения качества и эффективности производственной деятельности и оптимизации взаимоотношений с поставщиками, подрядчиками и заказчиками;

– аутсорсинг – организационно-экономическое решение о выделении определенных непрофильных бизнес-функций или же некоторых частей бизнес-процесса предприятия специализированному подрядчику; активно способствует росту прозрачности бизнес-процессов, а также увеличению инвестиционной привлекательности;

– «жесткие» и «мягкие» инструменты. «Жесткие» инструменты организации – это все средства, работающие независимо от человека. «Мягкие» инструменты ориентированы на учет специфики персонала предприятия;

– управление качеством (TotalQualityManagement) – совокупность методов управления предприятием, основным целевым параметром которых является качество;

– управление проектами (Project Management) – методология организации, планирования, руководства, координации трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов на протяжении проектного цикла;

– бенчмаркетинг – способ оценки деятельности предприятия в сравнении с лучшими предприятиями или конкурентами. Его цель – повышение эффективности собственной деятельности и завоевание преимуществ в конкурентной борьбе;

– управление знаниями (Knowledge Management) – совокупность мероприятий, направленных на повышение эффективности использования интеллектуального капитала предприятия;

– методология компьютерных информационных технологий, которые позволяют принципиально изменить управленческие процессы и информационное обеспечение бизнес-процессов.

Реструктуризация предприятия, как правило, комплексный процесс, в котором используется сразу несколько из изложенных методик. Выбор какой-либо из них обусловлен целями и задачами, которые компания ставит перед реструктуризацией.

Список литературы:

1. Аистова М. Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. – М.: Альпина Паблицер, 2002. – 287 с.

2. Белых Л.П. Реструктуризация предприятия. Учебн. пособие. – М.: Юнити-Дана, 2001. – 399 с.

3. Тутунджян А.К. Реструктуризация в условиях перехода к рыночной экономике: проблемы теории и практики. – М.: Экономика, 2000. – 262 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ КАЛУЖСКОГО АКЦИЗНОГО ТАМОЖЕННОГО ПОСТА

Фомичев А.А.,

*студент Калужского кадетского многопрофильного
техникума (Калуга, Россия)*

Ключевые слова: таможенный пост, акцизы, мотивация труда, оплата труда, персонал, аттестация кадров, моральное стимулирование, материальное стимулирование.

Аннотация: в статье даны рекомендации по совершенствованию материального и морального стимулирования работников таможенных постов.

Мотивация труда представляет собой процесс побуждения группы людей к деятельности, направленной на достижение целей организации и решение ее задач, производительному выполнению намеченных работ, принятию решений и удовлетворенности работой. Важность и первостепенность повышения результативности работы механизма мотивации, определяется глобальными преобразованиями хозяйственной системы общества.

Калужский акцизный таможенный пост создан 1 января 2007 г. приказом ФТС России № 1079 от 31 октября 2006 г. «О создании Брянского, Владимирского и Калужского акцизных таможенных постов Центральной акцизной таможни».

Приказом ФТС России № 129 от 30 января 2007 г. «О присвоении кодов» был создан ОТО и ТК №2, отделу таможенного оформления и таможенного контроля № 2 Калужского акцизного таможенного поста Центральной акцизной таможни (место нахождения: 248016, г. Калуга, ул. Товарная, д. 2, строение 2) –

был присвоен код 10009182. Отдел был расположен на территории СВХ открытого типа ООО «ДОС-Интеллект».

Приказом ФТС России № 997 от 16 мая 2011 г. «Об определении местонахождения отдела таможенного оформления и таможенного контроля № 2 Калужского акцизного таможенного поста Центральной акцизной таможни и о внесении изменений в приказ ФТС России от 22 июля 2010 г. № 1379» было определено местонахождение отдела таможенного оформления и таможенного контроля № 2 Калужского акцизного таможенного поста Центральной акцизной таможни по адресу: 248033, Калужская обл., г.Калуга, Тульское ш., д. 18. Отдел расположен на территории СВХ открытого типа ЗАО «Вольво Восток».

Приказом ФТС России №501 от 03.03.2014 ОТО и ТК №2 Калужского акцизного таможенного поста с 24.03.2014 г. было ликвидировано.

Штатная численность КАТП по состоянию на 31.12.2015 г. составляет 12 штатных единиц (из них, сотрудников - 2, госслужащих - 10). Фактическая численность 12 единиц (из них сотрудников - 2, государственных служащих - 10).

Таможенный пост реализует свои задачи под руководством ФТС РФ. Ключевыми задачами деятельности таможенного поста являются - таможенное оформление и таможенный контроль. В качестве основной функции в деятельности таможенного поста выделяют непосредственное проведение таможенного контроля, в т.ч. за товарами и транспортными средствами, перемещаемыми через таможенную границу РФ.

Особенности мотивации труда в Калужском акцизном таможенном посту связаны со спецификой его работы и императивностью института госслужбы. Механизм мотивации в акцизном посту в основном основан на административно – командных стимулах, связанных с четкой регламентацией труда государственных гражданских служащих, и представляет со-

бой сложную систему социально-экономических отношений между госслужащими.

В период перехода страны к рыночной экономике, в период общесистемного кризиса возник кризис и системы трудовой мотивации, что в свою очередь привело к кризису социальной активности, так как произошла трансформация структуры ценностных ориентаций человека, созидательная и трудовая деятельность человека не обеспечивала реализации всех групп потребностей: физических, социальных, интеллектуальных и других. Труд перестал быть эффективным источником удовлетворения потребностей. Исчезли или значительно уменьшились такие элементы социальных побуждений, как работа на благо общества, трудового коллектива. Преобладающее значение приобрел фактор материального вознаграждения: в структуре трудовой деятельности его удельный вес в 2 раза превысил следующий за ним по значению мотив – общение с людьми. Ухудшение материальных условий вызывало у работников чувство страха перед будущим, неуверенности в завтрашнем дне. Среди мотивов трудовой деятельности обладали краткосрочные цели и ценностные ориентации. Одной из основных макроэкономических причин кризиса мотивации трудовой деятельности является изменение отношений собственности, которые обуславливают формирования качественного состояния мотивации труда, ее основы, структуры, содержания, под воздействием чего формируется и сам тип личности с определенной структурой трудовых ценностей.

Анализируя проблемы мотивирования труда персонала в Калужском акцизном таможенном посту, следует отметить, что их общие тенденции укладываются в общероссийскую схему отсутствия анализа мотивов выполнения государственными служащими своих служебных обязанностей. Во внутренней мотивации труда преобладает использование административного ресурса, стабильная заработная плата и социальные блага. Подбор кадров осуществляется при доминиро-

вании принципов протекционизма, ориентации на личную преданность, отсутствии серьезных конкурсов на замещение вакантных должностей и объективной оценки деловых качеств служащих. Вся кадровая политика подстраивается под лидеров и их команды. Как следствие, это приводит к формированию практически низко компетентного персонала. Вместе с тем, принципы кадровой политики должны быть полностью сориентированы на высокий профессионализм и ответственность госслужащих, а сама кадровая политика должна включать объемную систему механизмов мотивации деятельности на благо общества. Конечно, на местном уровне сложно менять сложившиеся принципы кадровой политики государственной службы. Во многом они определяются и нормируются сверху. Необходимо разработать новую концепцию кадровой политики. Это касается, прежде всего, кадровых служб, в них должны работать люди, способные государственно мыслить, которые именно с этих позиций подошли бы к подбору персонала. Как показывает опыт, ресурсы в этой сфере значительны, и они в состоянии повлиять на повышение качества деятельности госслужащих.

Одной из наиболее приоритетных проблем выступает повышение образовательного и профессионального уровня региональных и местных административно-политических элит – высшего слоя кадрового корпуса региональных государственных и муниципальных служащих. Следует подчеркнуть, что в формировании и развитии административных элит во всех развитых странах мира ведущие позиции занимают факторы профессионализации, в связи с чем, существенно возрастает роль их образовательно-культурного потенциала. Это находит понимание и отражение в личностной мотивации самих госслужащих. Так, недавно проведенные социологические исследования общественного мнения служащих федеральных министерств РФ свидетельствуют о том, что госслужащие высшего и среднего звена, работники аппаратов министерств видят в повышении своей квалификации существенный резерв

роста своего профессионализма. Более $\frac{3}{4}$ работников госслужбы мотивированы на образование и самообразование. И это естественный резерв, несомненно, должен использоваться в работе с кадрами. Рассматривая инструменты механизма подбора кадров, применяемые в аппарате Правительства, одним из первых можно выделить установление испытательного срока при назначении на должности государственной службы. Испытательный срок можно рассматривать как закладку фундамента дальнейшей работы служащего на государственной службе.

Проведение аттестации и государственного квалификационного экзамена, призваны способствовать совершенствованию деятельности государственного органа по подбору, повышению квалификации и расстановке государственных служащих, определению уровня их профессиональной подготовки и соответствия замещаемой должности, а также решению вопроса о присвоении государственному служащему очередного квалификационного разряда (классного чина).

Оценка служебной деятельности служащего государственной службы основывается на его соответствии квалификационным требованиям по замещаемой государственной должности, определении его участия в решении поставленных перед соответствующим подразделением (государственным органом) задач, сложности выполняемой им работы, ее результативности. При этом учитываются профессиональные знания служащего государственной службы, опыт работы, повышение квалификации и переподготовка, а также в отношении соответствующей группы должностей – организаторские способности. По результатам государственного квалификационного экзамена соответствующий руководитель государственного органа принимает решение о присвоении в установленном порядке государственному служащему государственной службы квалификационного разряда (классного чина).

Присвоение квалификационного разряда выступает при этом как в качестве стимула к самореализации, профессиональному росту и получению необходимого образования, так и в качестве материального поощрения (устанавливается надбавка за квалификационный разряд). Более того, присвоение квалификационного разряда 1 и 2 класса вообще невозможно без прохождения аттестации или сдачи государственного квалификационного экзамена. Как уже говорилось выше, основной упор в мотивации в Калужском акцизном таможенном посту (как, впрочем, и работников любых других профессий) делается на материальное стимулирование. Важную роль здесь играют различные надбавки к должностному окладу государственного служащего, в частности надбавки за квалификационный разряд, за особые условия государственной службы, а также премии. Эффективным инструментом стимулирования производительного труда государственных служащих может быть, при умелом ее применении, практика установления надбавок к должностным окладам за особые условия государственной службы. Основанием для установления государственному служащему надбавки является представление руководителя соответствующего структурного подразделения в комиссию по распределению и установлению надбавок за особые условия государственной службы.

Право устанавливать конкретные размеры надбавок за особые условия государственной службы Законом "О государственной службе в РФ" предоставлено непосредственно руководителям государственных органов, что вызывает определенные затруднения в применении этой надбавки в качестве стимулирования труда персонала госслужбы. Подход к установлению такой надбавки должен быть дифференцирован в зависимости от стажа работы, опыта, уровня профессионализма, степени полезности на своем участке работы и т. д. Однако, в районных, территориальных госадминистрациях и муниципальных образованиях устанавливается фиксированный размер надбавки для всех специалистов в штате государ-

ственного органа. Подобная практика установления надбавок является ничем иным, как профанацией идеи стимулирования труда работника размером персональной надбавки. В этом случае, она выполняет роль не стимула, а доплата к окладу служащего, независимо от того, плох он или хорош.

Говоря о моральном стимулировании, можно отметить, что хотя в Законе "О государственной службе в РФ" и существует статья о поощрениях служащего государственной службы, предусматривающая объявление благодарности, награждение ценным подарком, первоочередное предоставление льгот в области социально-культурного и жилищно-бытового обслуживания и т. д., за успешное и добросовестное исполнение государственным служащим своих должностных обязанностей, продолжительную и безупречную службу, выполнение заданий особой важности и сложности, на деле институт поощрения государственных служащих практически не действует. Отчасти это объясняется сложностью объективной оценки труда персонала, выполняющего разнообразные функции в рамках аппарата Правительства. Но если моральное поощрение и не используется, то в нем реализуется система дисциплинарных взысканий за неисполнение или ненадлежащее исполнение государственным служащим возложенных на него обязанностей (должностные проступки).

В частности, применяются следующие виды взысканий: замечание, выговор, строгий выговор, предупреждение о неполном служебном соответствии и увольнение. При этом государственный служащий, допустивший должностной проступок, может быть временно (но не более чем на месяц), до решения вопроса о его дисциплинарной ответственности, отстранен от исполнения должностных обязанностей с сохранением денежного содержания. Однако следует отметить, что все перечисленное выше в качестве инструментов мотивации труда используется с большими осложнениями. Только в 2011 г. в акцизном таможенном посту стала активно использоваться прак-

тика установления надбавки за особые условия государственной службы, но все же и сегодня процедура ее установления занимает довольно длительное время. Анализ мотивов выполнения служащими своих обязанностей не ведется, хотя необходимость его осуществления руководителями кадровой службы осознается.

Итак, основными инструментами мотивации труда в Калужском акцизном таможенном посту являются: установление надбавок к должностному окладу за особые условия государственной службы, за квалификационный разряд; премирование; наложение дисциплинарных взысканий. Как уже отмечалось, в настоящее время в России происходит формирование нового механизма мотивации труда, в первую очередь, необходимо формирование механизма мотивации госслужащих.

Достойный размер заработной платы сотрудников Калужского акцизного таможенного поста должен в обязательном порядке сочетаться с нижеприведенными методами и способами трудового мотивирования:

- Переформатирование служебной деятельности – ревизия целевых установок ключевых подразделений Калужского акцизного таможенного поста для более адекватного делегирования полномочий и распределения должностной ответственности между сотрудниками Калужского акцизного таможенного поста.

- Диверсификация спектра служебных полномочий сотрудников Калужского акцизного таможенного поста – выявление уникальных целевых установок конкретного сотрудника таможенного поста с целью создания условий для наиболее полной реализации их профессионального потенциала и творческих возможностей.

- Обеспечение разнообразия выполняемых оперативно-служебных задач посредством переформатирования служебной деятельности и диверсификации должностных полномочий сотрудников Калужского акцизного таможенного поста.

Разработка индивидуальных программ по диверсификации спектра личной ответственности и служебных полномочий сотрудника таможенного поста.

- Горизонтальная карьера сотрудников – перемещение должностных лиц из одной группы таможенного поста в другую через четко установленные временные интервалы. Данное мероприятие позволит обеспечить требуемое разнообразие в структуре служебных целевых установок.

- Коллективный подход к рассмотрению наиболее сложных и многоаспектных вопросов оперативно-служебной деятельности – создание широкоформатных проектных групп с целью решения оперативных вопросов в рамках структурных подразделений.

- Формирование у сотрудников Калужского акцизного таможенного поста навыков индивидуальной и коллективной работы с целью решения служебных задач – диверсификация полномочий проектных групп посредством организации совещаний с целью обмена опытом и нахождения инновационных подходов к решению наиболее сложных и нестандартных служебных вопросов.

- Служебная подготовка и профессиональный рост – реформатирование системы служебной подготовки и узкопрофильного формата в широкоформатную сферу изучения вопросов и проблем оперативно-служебной деятельности сотрудников таможенных органов.

- Штатное расписание и его анализ – переработка системы заработной платы на длительный период, нацеливание системы менеджмента Калужского акцизного таможенного поста на повышение эффективности оперативно-служебной деятельности сотрудников, и поощрение корпоративного развития с применением компетентностного подхода, дающего возможность обеспечения более справедливого и прозрачного распределения вознаграждений.

- Персональный менеджмент в сочетании с профессиональной подготовкой сотрудников – позволит сотрудникам Калужского акцизного таможенного поста на постоянной основе повышать профессиональные навыки и добиваться продвижения по службе.

С целью более эффективной реализации потенциала повышения мотивированности оперативно-служебной деятельности сотрудников Калужского акцизного таможенного поста представляется необходимым:

- формирование проектных групп по решению проблемных вопросов оперативно-служебной деятельности – построение временных проектных организаций по матричному принципу, предполагающему диверсифицированный спектр функциональных обязанностей, позволяющий решать комплексные, многоаспектные, нестандартные служебные задачи;

- более широкое применение либерального стиля руководства – применение таких инновационных методов как «плавающий» служебный график, что позволит сотрудникам Калужского акцизного таможенного поста более оперативно решать наиболее срочные и неотложные задачи служебной деятельности;

- внедрение отдельных элементов системы фрилансинга – если рассматривать данную форму организации труда как гибкую форму занятости, то социальные гарантии не так важны, поскольку фриланс предусматривает для каждого сотрудника в первую очередь свободное, оптимальное время занятости, наиболее комфортное рабочее место, исходя из возможностей (физических) или личных предпочтений;

- проведение круглых столов по вопросам оптимизации оперативно-служебной деятельности – применение коллективного метода экспертных оценок с целью совершенствования механизма делегирования полномочий и распределения ответственности среди сотрудников Калужского акцизного таможенного поста;

- формирование инициативных проектных групп – построение и развитие принципиально новых, инновационных процессов в сфере стимулирования оперативно-служебной деятельности сотрудников Калужского акцизного таможенного поста в целях поощрения индивидуальной инициативы и повышения результативности самоменеджмента;

- переработка спектра должностных обязанностей каждого сотрудника – оптимизация спектра должностных обязанностей на основе общих тенденций развития системы мотивации сотрудников территориальных органов Федеральной таможенной службы Российской Федерации;

- оценка уровня удовлетворенности сотрудников Калужского акцизного таможенного поста применяемыми методами трудового мотивирования – указанную оценку представляется целесообразным осуществлять на постоянной основе, что даст возможность оперативно диагностировать динамику корпоративной культуры и состояние психологического климата на таможенном посту;

- внедрение ключевых положений системы постоянных улучшений «кай-дзен» – формирование системы внесения сотрудниками инновационных предложений по оптимизации системы мотивации Калужского акцизного таможенного поста.

Служебное продвижение сотрудников целесообразно выделить в форме обособленной сферы должностного роста сотрудников Калужского акцизного таможенного поста. Данные мероприятия позволят осуществлять более качественное и эффективное управление процессом мотивации сотрудников Калужского акцизного таможенного поста на основе более полной реализации как экономических, так и психологических их мотивационных установок.

В качестве ключевого варианта стимулирования роста производительности труда в Калужском акцизном таможенном посту целесообразно рассматривать расширение набора социальных услуг и гарантий сотрудникам таможенных органов.

В качестве подобных дополнительных услуг возможно рассматривать:

1. Возможность частичного определения самим сотрудником, в рамках разумного, вариантов премиальных выплат и иных вознаграждений, что позволит в более полном объеме удовлетворять мотивационные установки сотрудника.

2. Обеспечение основных и дополнительных мер социальной поддержки сотрудников таможенных органов с целью распространения предоставляемых услуг не только персонально на самого сотрудника, но и на всех членов его семьи. В качестве таких услуг можно рассматривать добровольное медицинское страхование, страхование жизни и пенсионные, а также социальные выплаты).

3. Предоставление сотрудникам таможенных органов сопутствующих льгот в дополнение к основным. В частности, обеспечение возможности получения беспроцентных кредитов на покупку квартиры, оплата обучения, спортивных и творческих занятий, обеспечение бесплатным питанием и т.п.). При этом, по нашему мнению, указанные дополнительные льготы следует предоставлять сотрудникам таможенных органов, имеющих выслугу не менее 15 календарных лет.

Низкая реальная платежеспособность заработной платы сотрудников таможенных органов, несоответствие размера ежегодной индексации денежного довольствия уровню инфляции в Российской Федерации, а также непропорциональный рост уровня оплаты труда в различных сферах народного хозяйства свидетельствуют о необходимости корректировки уровня оплаты труда сотрудников таможенных органов в соответствии с ростом минимального размера оплаты труда: повышение оклада по должности и по специальному званию в соответствии с повышением стоимости потребительской корзины и четкое соответствие стимулирующих выплат и надбавок трудовому вкладу и росту квалификации сотрудника таможенных органов.

Основой процесса трудового мотивирования должны служить мотивы нематериального характера (сплочение трудового коллектива, формирование внутриорганизационной культуры в таможенных органах, осознание важности государственного регулирования внешнеэкономической деятельности для Российской Федерации в целом, ее регионов и отдельных граждан, осознание места и роли сотрудника таможенных органов в деле обеспечения экономического суверенитета государства, развитие неформальных внутриорганизационных связей в среде сотрудников таможенных органов), стимулирование личной инициативы и нестандартных подходов сотрудников таможенных органов к своей служебной деятельности.

С целью увеличения результативности трудовой деятельности представляется целесообразным оптимизировать служебную деятельность сотрудников таможенных органов по ключевым направлениям функционирования и развития Федеральной таможенной службы Российской Федерации.

В качестве ключевого показателя результативности оперативно-служебной деятельности сотрудников Калужского акцизного таможенного поста целесообразно рассматривать итоги их работы по исполнению непосредственных должностных обязанностей. Теоретические положения основных теорий мотивации имеют широкое прикладное использование в таможенных органах Российской Федерации в целом и Калужском акцизном таможенном посту в частности.

В течение недавнего времени оптимизация управленческих функций таможенного менеджмента дифференцирована в одну из первостепенных линий работы таможенных органов. Данный процесс представляется вполне закономерным в силу того, что оптимизация системы менеджмента сотрудников таможенных органов, а также видов координации служебных задач, роста служебной квалификации, порядка и исполнительности не представляется возможным достижение целей Калужского акцизного таможенного поста.

Ключевым параметром механизма стимулирования по праву можно считать материальные выплаты, начисляемые определенным работникам исходя из значимости выполняемых ими должностных обязанностей и стоимости потребительской корзины в Калужской области. В то же время, не вызывает сомнений возможность мотивирования сотрудников Калужского акцизного таможенного поста не только на основе материальной заинтересованности. Размер оплаты труда объективным образом необходимо сочетать с широким спектром мотивов и стимулов, активизирующих интенсивность их оперативно-служебной деятельности:

В целях реализации вышеперечисленных направлений оптимизации механизма мотивирования сотрудников Калужского акцизного таможенного поста к более качественному исполнению своих должностных обязанностей, представляется целесообразным применение ниже перечисленных способов:

- Определение уровня обеспеченности работника всем необходимым – осуществлять регулярный контроль, дающий возможность установить динамику корпоративных традиций, этики и социально-психологической атмосферы в коллективе сотрудников Калужского акцизного таможенного поста;

- Порядок разработки предложений представителей трудового коллектива – построение системы, посредством которых работники получают возможность влиять на формальные и неформальные процессы в оперативно-служебной деятельности;

- Интраинформационные формы ведения учета, а также тестовые анкеты позволят сформировать банк данных, характеризующих межличностные отношения и социально-психологическую атмосферу в Калужском акцизном таможенном посту;

- Социальные и психологические исследования дадут возможность установить мотивационные установки сотрудников Калужского акцизного таможенного поста осуществлять

адекватные выявленным мотивам стимулирующие воздействия;

– Преференции и особые условия служебной деятельности.

Реализуя замысел совершенствования механизма мотивирования оперативно-служебной деятельности сотрудников Калужского акцизного таможенного поста, следует в первую очередь перестроить современный механизм менеджмента человеческих ресурсов Федеральной таможенной службы Российской Федерации. Функции отбора, набора и служебное движение сотрудников Калужского акцизного таможенного поста объединяют в своем составе исследование мотивов таможенников; селекция самых перспективных курсантов и выпускников для работы в калужском акцизном таможенном посту.

Конечным результатом реализации подобной стратегии должен стать существенный рост уровня теоретической подготовки и служебной квалификации сотрудников Калужского акцизного таможенного поста, а также их активное использование в целях повышения эффективности функционирования таможенных органов Российской Федерации. Прикладные эксперименты свидетельствуют о том, что рост уровня теоретической подготовки сотрудников и переподготовка обеспечивает получение максимально возможного результата в случае обеспечения определенных факторов, таких как: увеличение доли прикладного сегмента в структуре программ подготовки на основе учета индивидуальных личностных характеристик каждого конкретного сотрудника, соблюдение вышеуказанных условий обеспечит благоприятную динамику психологических особенностей сотрудника, рост уровня его служебной квалификации и теоретической подготовки.

Обязательным условием роста уровня теоретической подготовки безусловно можно считать формирование в Калужском акцизном таможенном посту внутренней системы обучения сотрудников, основанной на тесном сотрудничестве

со специализированными вузами и ссузами, а также с подразделениями по управлению персоналом Калужской таможни. Функционирование указанной внутренней системы должно базироваться на нижеперечисленных организационных правилах:

- изучение сотрудников таможенного поста на предмет уровня квалификации для установления неудовлетворенных потребностей в повышении квалификации;

- составление и внедрение моделей переподготовки сотрудников Калужского акцизного таможенного поста с учетом особенностей работы деятельности таможенных органов;

- анализ практических случаев эффективного применения методов мотивирования сотрудников таможенных органов и их адаптация применительно к Калужскому акцизному таможенному посту;

- формирование в системе Калужского акцизного таможенного поста группы по обучению, переподготовке и повышению квалификации сотрудников.;

- формирование и постоянное пополнение теоретической основы учебного процесса;

- комплексный метод организации подготовки сотрудников позволяет добиться координации различных направлений обучения, обеспечивая синергию изучаемых сотрудниками таможенного материалов.

Подобный метод организации профессиональной подготовки обеспечивает не только повышение квалификации, но и дает возможность поднять мотивирование служебной деятельности сотрудников на принципиально инновационный уровень за счет индивидуального стремления к освоению специфики оперативно-служебной деятельности, построения уникальной системы межличностных отношений среди сотрудников таможенного поста.

Представляется целесообразным и практическое применение иностранного опыта подготовки и переподготовки сотрудников таможенных органов для повышения уровня их мотивированности к служебному росту:

- обеспечивающее развитие комплексного перспективного видения сотрудников, поощрение в них стремления к карьерному росту через обучение управленческой работе;

- горизонтальное карьерное продвижение сотрудников Калужского акцизного таможенного поста, включая прохождение стажировки в других таможенных органах, включая территориальные управления,

- внедрение практики наставничества и индивидуального обучения сотрудников Калужского акцизного таможенного поста.

С целью оптимизации системы мотивирования сотрудников Калужского акцизного таможенного поста представляется целесообразным:

- проектирование и осуществление мероприятий в масштабах всей Федеральной таможенной службы Российской Федерации в сфере служебной переподготовки и повышения квалификации сотрудников таможенных органов с целью повышения эффективности и качества их служебной деятельности;

- построение комплексного механизма оценки качественного содержания мотивов сотрудников Калужского акцизного таможенного поста;

- приведение в соответствие мотивационной политики руководства Калужского акцизного таможенного поста с уровнем профессиональной квалификации сотрудников.

С целью увеличения результативности функционирования Калужского акцизного таможенного поста представляется целесообразным проведение оптимизации методов мотивирования сотрудников таможенных органов, в силу того, что мо-

тивация представляет собой ключевой движущий элемент служебной деятельности.

Список литературы:

1. Брэддик У. Менеджмент в организации. - М., 2011. – 344 с.
2. www.customs.ru - официальный сайт ФТС России
3. www.tamozhnya.ru - информационный таможенный портал
4. www.consultant.ru – сайт Справочной правовой системы «Консультант-плюс»
5. www.garant.ru – сайт Справочной правовой системы «Гарант»

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ В СТРЕССОВЫХ СИТУАЦИЯХ

Фомичев А.Н.,

профессор НОУ ВО «Столичная финансово-гуманитарная академия»

Аннотация. В статье рассмотрены механизмы возникновения стрессов и дистрессов, определены основные причины их возникновения, негативные последствия для персонала и организации. Обозначены основные цели, задачи и направления регулирования дистрессов в управлении персоналом организации.

Ключевые слова: хозяйственная организация, стресс, дистресс, механизм возникновения, профилактика возникновения, нейтрализация последствий.

Проводя теоретические и практические занятия по управлению стрессами, часто приходится слышать высказывания о типах: «Вы еще не видели настоящих стрессов», «мы Вам продемонстрируем, какие бывают стрессы» и т. п. Сам смысл подобных выражений свидетельствует о том, что их авторы абсолютно не понимают смысл такого простого психологического понятия как стресс.

Дело в том, что стресс сам по себе представляет явление исключительно виртуальное, которое нельзя ни увидеть, ни продемонстрировать. Чтобы понять это достаточно привести определение стресса. Стресс – это состояние напряженности, возникающее у человека под влиянием внешних воздействий.

Из приведенного выше определения следует, что стресс представляет собой термин, определяющий одно из двух радикальных состояний человеческого организма, а именно – мак-

симальное напряжение. Состояние организма, противоположное стрессу – это релаксация, т.е. полное расслабление.

Таким образом, стресс, так же, как и релаксация, – понятие качественное, не поддающиеся визуальному наблюдению. Увидеть и оценить можно не сам стресс, а только его последствия: изменения в мышцах, составе крови, характере реакций и т.д.

В отличие от конфликтов и сбоев, представляющих собой хотя и объективные, но не вполне желательные элементы трудовой деятельности, стрессы исключительно полезны. Подобное утверждение может выглядеть парадоксально, однако его справедливость можно легко доказать, приведя простой пример.

Допустим, человек переходит проезжую часть. И вдруг из-за угла появляется автомобиль, несущийся на большой скорости. Человек резко отскакивает в сторону, благодаря чему остается невредимым. Очевидно, что в данной ситуации человек испытал стресс, который позволил ему уцелеть, а быть может и спас ему жизнь. Таким образом, можно утверждать, что стресс является неотъемлемым и очень важным элементом механизма выживания человека. Он был сформирован в процессе эволюции как инструмент, обеспечивающий сохранение биологического вида в жестокой конкурентной борьбе.

Стресс позволяет человеку в кратчайший срок мобилизовать ресурсы организма и использовать их с максимальной отдачей. Рациональное отношение к стрессу может позволить руководителю использовать его преимущества для повышения производительности и качества труда в случаях, когда это необходимо.

Основная причина негативного отношения к стрессам в настоящее время заключается в следующем. С развитием общества существенно изменились и условия жизнедеятельности отдельного человека. Если в первобытных условиях механизм

стресса действовал безотказно и в полной мере, то современная жизнь накладывает на него серьезные ограничения.



Рис. 1. Механизм стресса

Например, когда первобытный человек замечал движущегося в его сторону хищника (т.е. испытывал внешнее воздействие), то его организм автоматически приходил в состояние повышенного тонуса (т.е. стресса). После этого человек либо сам нападал на хищника, либо убегал от него (т.е. совершал какие-либо активные действия, направленные на сохранение собственной жизни). Если человеку удавалось спастись, и он понимал, что опасность миновала, то его организм естественным образом расслаблялся (т.е. входил в состояние релаксации).

Таким образом, в структуре механизма нормального стресса присутствуют четыре основных элемента (см. рис. 1), а именно:

- внешнее воздействие, которое может быть как отрицательным так и положительным;
- состояние напряженности, возникающее в организме человека под влиянием внешнего воздействия;
- активное действие, т.е. реакция на внешнее воздействие;
- расслабление (или релаксация).

В зависимости от причины возникновения выделяют два вида стресса: физиологический и психологический.

Физиологический стресс возникает вследствие накопления критической массы усталости или иных физических воздействий

на организм человека (отравление алкоголем, вредные излучения, громкие звуки и т.п.)

Психологический стресс, в свою очередь делится на эмоциональный и информационный. Причиной эмоционального стресса могут послужить яркие переживания человека, а информационный стресс имеет место в случае перегрузки мозга различного рода информацией.

В условиях современного общества человек далеко не всегда имеет возможность полностью реализовать механизм стресса. К примеру, если Вы пришли домой после ночной смены и решили немного вздремнуть, и вашим соседям непременно в это время взбрело в голову включить музыкальный центр на полную мощность. У вас наверняка возникает вполне справедливое желание разбить этот музыкальный центр о голову соседа или, по крайней мере, высказать ему всё, что Вы о нём сейчас думаете. Однако на практике это желание может реализовать далеко не каждый. Поэтому, как правило, Вы себя сдерживаете и просто терпите это неудобство, либо идете и вежливо попросите соседа убавить громкость.

Таким образом, в данном случае мы имеем первый элемент стресса, то есть внешнее воздействие, и второй элемент – состояние напряжения. Третий и четвёртый элементы блокируются в силу необходимости соблюдения человеком установленных в обществе норм поведения. Не совершая активных действий, человек лишает себя возможности быстро расслабиться. В случае, когда отрицательные внешние воздействия имеют место в жизни человека в течение длительного промежутка времени, то в организме возникает хроническое состояние напряжения, то есть дистресс (см. рис. 2).

В отличие от стресса дистресс вреден, и даже опасен, для человека. Он чреват такими негативными последствиями как различного рода заболевания, замедленная реакция организма на воздействие факторов внешней среды, нарушение нормаль-

ного ритма мыслительных и нервных процессов, происходящих в организме и т.п.

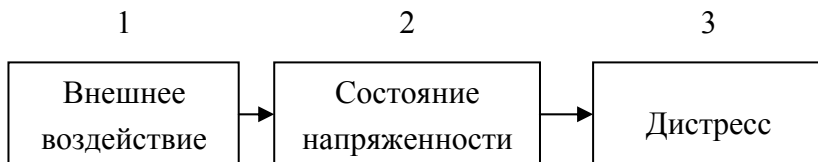


Рис. 2. Механизм возникновения дистресса

В рамках хозяйственной организации нейтрализовать дистрессы и их негативные последствия можно двумя основными способами:

1. Внести изменения в систему управления, чтобы ликвидировать базу стрессов и минимизировать их количество.

2. Принимать конкретные меры индивидуального характера для нейтрализации негативных последствий возникающих стрессов.

Профилактика стрессов должна осуществляться по самым разнообразным направлениям: начиная с образа жизни каждого отдельно взятого работника и заканчивая глобальными проблемами организации управленческих и производственных процессов на предприятии.

Образ жизни - это повседневная жизнь человека с раннего утра до позднего вечера, каждую неделю, каждый месяц, каждый год. Составными частями активного и релаксационного образа жизни являются и начало трудового дня, и режим питания, и двигательная активность, и качество отдыха и сна, и взаимоотношения с окружающими, и реакция на стресс, и многое другое. Именно от этих факторов зависит, каким будет образ жизни каждого работника организации - здоровым, активным или же нездоровым, пассивным. Немаловажную роль

в этом играет отношение руководства к организации досуга работников фирмы.

Если менеджеру удастся положительно повлиять на основные жизненные принципы своих подчиненных, добиться того, чтобы релаксация и концентрация стали составной частью их образа жизни, то его работники станут более уравновешенными и будут более спокойно реагировать на стрессогенные факторы. Любой работник должен знать, что он в состоянии сознательно воздействовать на те или иные процессы, происходящие в организме, т.е. обладает способностью ауторегуляции.

В рамках организации в целом предотвратить возникновение стрессов возможно за счет более рациональной и эффективной организации труда. Чем меньше на предприятии будет возникать нестандартных внеплановых ситуаций, тем ниже будет уровень стрессов.

Существуют различные подходы и к нейтрализации негативных последствий дистресса. Прежде всего - это меры индивидуального характера.

Бывший психоаналитик, Альберт Эллис, создал рационально-эмотивную терапию, согласно которой причины психологических расстройств – это иррациональные убеждения, или убеждённые к себе иррациональные высказывания. К таким можно отнести следующие вопросы и высказывания: «что я должен делать?», «как я должен себя вести?», «я не могу ничего с собой поделать», и т. д. Альберт Эллис полагает, что выход из дистресса возможен с помощью логики, аргументации, убеждения, насмешки и юмора.

Арон Бек – бывший психоаналитик, как и Альберт Эллис, был разочарован в психоаналитических методах и предложил когнитивный подход к психотерапии. Предложенная им терапия получила достаточную известность в связи с лечением дистресса. Арон Бек считает, что психологические проблемы связаны с возникновением у индивида автоматически появляю-

щихся мыслей и негативными рассуждениями его о самом себе. Когнитивная терапия Арона Бека направлена на идентификацию и скорректирование искаженных концептуальных схем и дисфункциональных убеждений. Терапия состоит из 15-25 занятий, имеющих недельный интервал. Данный подход заключается в том, чтобы научить индивида, находящегося в состоянии дистресса отслеживать негативные автоматизированные мысли, распознать как эти мысли приводят к проблемам в чувствах и поведении, исследовать факты, свидетельствующие «за» и «против» этих мыслей, и замещать эти искажённые когниции более реалистическими интерпретациями. В процессе специализированного обучения индивид должен понять, что его интерпретации событий ведут к хроническому напряжению организма. Это позволит человеку самостоятельно нейтрализовать стрессы, возникающие в его жизни.

Существует и множество других методик нейтрализации негативных последствий дистрессов, однако все они имеют одну общую черту: в основе любой из них лежит процесс релаксации.

Релаксация - это метод, с помощью которого можно частично или полностью избавляться от физического или психического напряжения. Релаксация является очень полезным методом, поскольку овладеть ею довольно легко - для этого не требуется специального образования и даже природного дара. Но есть одно неперемное условие - мотивация, т.е. каждому необходимо знать, для чего он хочет освоить релаксацию. Методы релаксации нужно осваивать заранее, чтобы в критический момент можно было запросто противостоять раздражению и психической усталости. При регулярности занятий релаксационные упражнения постепенно станут привычкой, будут ассоциироваться с приятными впечатлениями, хотя для того чтобы их освоить, необходимо упорство и терпение.

Большинство людей настолько привыкло к душевному и мышечному напряжению, что воспринимают его как есте-

ственное состояние, даже не осознавая, насколько это вредно. Следует четко уяснить, что освоив релаксацию, можно научиться это напряжение регулировать, приостанавливать и расслабляться по собственной воле, по своему желанию.

Выполнять упражнения релаксационной гимнастики желательно в отдельном помещении, без посторонних глаз. Для этого на предприятиях обычно создаются комнаты психологической разгрузки.

Целью упражнений является полное расслабление мышц. Полная мышечная релаксация оказывает положительное влияние на психику и снижает душевное равновесие. Психическая ауторелаксация может вызвать состояние “идейной пустоты”. Это означает минутное нарушение психических и мыслительных связей с окружающим миром, которое дает необходимый отдых мозгу. Здесь надо проявлять осторожность и не переусердствовать с отрешением от мира. Именно поэтому многие фирмы имеют в своем штате профессиональных психологов, которые в состоянии сделать процесс индивидуальной релаксации работников управляемым и более эффективным.

Список литературы:

1. Психотерапевтическая энциклопедия / Под. ред. Б. Д. Карвасарского. - СПб., 2006. – 944 с.
2. Эллис А., Макларен К. Рационально-эмоциональная поведенческая терапия. - Ростов-на-Дону, 2008. – 160 с.
3. Кривокора Е.И. Деловые коммуникации. Учебн. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 190 с.
4. Романов А.А., Васильев Г.А. Массовые коммуникации. Учебн. пособие. - М., 2009. – 236 с.
5. Фомичев А.Н. Риск-менеджмент. Учебник. - М., 2011. – 376 с.
6. Фомичев А.Н. Исследование систем управления. Учебник для вузов. - М., 2013. – 468 с.

ПРОБЛЕМЫ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Хохлова Е.Ю.,

доцент НОУ ВО «Столичная финансово-гуманитарная академия»(Москва, Россия)

Ключевые слова: концепция, качество трудовой жизни, гуманизация труда, условия труда, удовлетворенность трудом, категория тяжести труда, уровень заболеваемости, шкала оценки, балл, индекс.

Аннотация: в статье рассмотрены основные подходы к оценке качества трудовой жизни и приведена авторская методика оценки, применительно к текстильной отрасли промышленности.

Понятию «качество трудовой жизни» (КТЖ) посвящен ряд работ как в нашей стране, так и за рубежом. Сама концепция КТЖ начала формироваться давно: ее основоположниками можно считать А. Маслоу и Ф. Герцберга - в их исследованиях были сформулированы идеи концепции. Были выдвинуты два вида факторов, определяющих мотивацию труда. Внутренние, способствующие удовлетворенности трудом, служащие мотиваторами труда: признание в труде; достижения, успеха в труде; содержательность труда; самостоятельность, возможность профессионального роста; условия для развития личности работника. А также внешние факторы (гигиенические). Согласно двухфакторной теории Герцберга, это факторы, лежащие в среде, окружающей сферу деятельности человека. Их отсутствие может вызвать неудовлетворенность, но не может активно мотивировать поведение. К ним относятся: уровень зарплаты и дополнительных выплат; условия тру-

да; гарантия занятости; занимаемая должность, статус; межличностные отношения; стиль работы управляющих.

Методологической основой концепции КТЖ являлась более общая социально-экономическая концепция «качества жизни. С начала 70-х гг. в развитых капиталистических странах стали публиковаться официальные сборники социальных индикаторов, характеризующих динамику КЖ в различных сферах общественной жизни. Исследовательский центр Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) по международным сопоставлениям условий жизни в Вене начиная с 1978 г. осуществляли регулярную программу динамики развития КЖ в 15-ти странах-членах ОЭСР по 25-ти позициям, которые можно сгруппировать по 6-ти основным сферам общественной жизни :

- экономический рост;
- жизнь и здоровье населения;
- индивидуальное потребление;
- жилищные условия;
- развитие образования и средств массовых коммуникаций;
- занятость в рабочее время.

Итоги сопоставления сводятся в таблицы, которые называют «наилучшую» и «наихудшую» страну - члена ОЭСР по отдельным показателям.

Создание концепции КТЖ – комплексный подход к процессам труда в широком социальном, экономическом и экологическом контекстах. Можно сказать, что концепция КТЖ (ККТЖ) явилась эмпирическим обобщением сложившихся к 60-м гг. трудовых теорий, делающих упор на улучшение социально-экономического содержания труда, развитие тех характеристик, которые позволяют более полно использовать интеллектуальные, творческие и другие способности человека. В основе большинства исследований, в которых разрабатыва-

лась ККТЖ лежат вопросы количественного измерения качественных явлений при помощи индикаторов. Они представляют собой сумму показателей, дающих информацию о состоянии комплекса социально-экономических условий. Каждое слагаемое дается, как правило, в индексной форме и является показателем отдельного фактора. Официальному признанию в 70-х гг. ККТЖ способствовало распространение концепции «гуманизации труда», которая нашла отражение в различных законодательных актах, направленных на улучшение производственной среды, предоставлении права голоса трудящимся при определении условий труда. Движение за гуманизацию труда получило широкое распространение в промышленно развитых странах, что было связано с качественными изменениями рабочей силы.

Прежние представления о труде, как только о средстве зарабатывания денег вытеснили новые мотивы к труду. На первый план выходят такие личностные установки, как самореализация и самовыражение в работе, профессионализм. Произошел отказ от бессодержательного, подчиненного темпу машин труда.

В результате усиления конкуренции прогрессивные менеджеры стали одной из влиятельных сил в движении за гуманизацию труда. Производства стали ориентироваться на новое отношение к труду. В основе этого лежат установка на обогащение труда более сложными и ответственными функциями, повышение самостоятельности в труде, создание автономных бригад с полифункциональной квалификацией. В создание альтернативной тейлоровской модели труда технологий включились эргономы, приспособившая ее к психофизиологии работника, снижая вредность и неудобство технологий и оборудования уже на стадии проектирования.

В 1976 г. Международной Организацией труда (МОТ) была принята программа улучшения труда и производственной среды (ПИАКТ). В это же время создаются государствен-

ные структуры по выработке политики развития качества трудовой жизни, создается значительное число научных центров по изучению КТЖ, а также Международный совет по КТЖ.

Вопрос о критериях качества трудовой жизни в основном вводится к степени удовлетворенности трудом в результате внедрения рекомендаций концепции. К критериям, выраженным в объективных показателях производства, обычно относятся следующие:

- производительность труда;
- качество продукции (% брака, рекламации);
- состояние производственной среды;
- уровень производственного травматизма;
- текучесть кадров;
- прогулы, пропуски по болезни;
- количество жалоб работников;
- уровень удовлетворенности трудом (определяется по данным социологических исследований).

Авторы ККТЖ дают различные определения того, что же должно пониматься под высоким качеством трудовой жизни. Наибольшее распространение получило определение Уолтона-Розоу, охватывающее 10 основных факторов:

1. Справедливое вознаграждение, которое должно учитывать уровень профессиональной подготовки работника, ответственность за выполненную работу, вредность условий производства. При этом вознаграждение должно не только обеспечивать субъективные потребности работника, но и правильно соотноситься с уровнем заработной платы других работников.

2. Программа дополнительных социальных выплат работнику и его семье в случае болезни, несчастного случая,

пенсии по старости, оплачиваемые отпуска для получения образования.

3. Нормальные условия труда (продолжительность рабочего дня, весь комплекс условий труда, минимальный риск возникновения профессионального заболевания, отсутствие производственного травматизма и т.п.).

4. Возможности максимального проявления индивидуальных способностей (самостоятельность в работе, разнообразный характер работы, обогащение труда, перспективы продвижения и т.д.)

5. Гарантия занятости, обеспечивающая работнику уверенность в будущем. Возможность для переподготовки и перемещения работников вместо увольнения. Политика и практика, которые не перекладывают на работника бремя и издержки функционирования экономической системы.

6. Наличие условий для систематического роста работников и повышения их квалификации.

7. Наличие социальной интеграции в рабочих коллективах (свобода от дискриминации по признаку пола, расы, религии и национальности, атмосфера равенства в коллективе).

8. Участие в решении производственных вопросов (возможность свободно высказывать свое мнение по всем производственным вопросам без угрозы санкций, участие в управлении производством и т.п.).

9. Справедливое распределение времени между работой, семьей и обществом.

10. Свободное участие в общественной жизни (членство в политических партиях, профсоюзах, отсутствие санкций за политическую деятельность).

Был разработан комплекс конкретных мероприятий по практической реализации ККТЖ. В его основу легло воздействие на мотивацию через внутренние факторы. Воздействие через внешние или гигиенические факторы являлось для раз-

витых стран практически пройденным этапом. Воздействия через внутренние факторы можно достичь путем повышения содержательности труда, внедрения новых форм организации труда и т.п. Мероприятия проводятся по трем основным направлениям :

- гуманизация труда, предполагающая проведение определенных мер в области организации труда, его оплаты, изменение и совершенствование структуры управления ;

- повышение гибкости трудовой жизни, путем реорганизации рабочего времени в пределах рабочего дня, недели, года, а также всей жизни индивида;

- демократизация трудовой жизни, которое включает в себя создание национального трехстороннего (предприниматели, трудящиеся и государство) механизма регулирования социально-трудовых отношений, а также соответствующего аппарата консультаций, участия трудящихся в управлении на всех уровнях.

В концепции КТЖ работник рассматривается в тесной связи с условиями, в которых он может оптимально реализоваться. При этом условия понимаются в широком смысле :условия труда, бытовые, социальные, культурные и т.д. Системно изучаются все факторы, которые могут повлиять на качественные и количественные характеристики человеческого фактора в процессе труда, а также во вне рабочее время. Анализ деятельности предприятий, следующих рекомендациям ККТЖ, чаще всего свидетельствует о положительных результатах.

В тоже время, отсутствует методика измерения КТЖ применительно к отдельным отраслям промышленности, в том числе и к текстильной отрасли. Создание таких методик целесообразно в первую очередь с точки зрения учета специфики различных производств, при этом сокращается число общих показателей, но появляется возможность ввести ряд частных

и более конкретных. Такой подход повысит точность измерения, а также сократит время исследования.

На основании анализа проведенных исследований, автором была разработана система оценки качества трудовой жизни, рассчитанная на применение в текстильной отрасли промышленности. Оценка производится на основании исчисления отдельных показателей, которые в дальнейшем позволяют определить общий показатель - "К". В табл. 1 приводятся факторы, которые подвергаются оценке, а также показатели, входящие в состав данных факторов и способы их исследования и измерения.

1. Удовлетворенность трудом (K_1)

Исследование удовлетворенности работников трудом можно рекомендовать проводить в форме стандартизированного опроса.

За основу берется разложение понятия «удовлетворенность трудом» на следующие составляющие:

- удовлетворенность содержанием выполненной работы;
- удовлетворенность от ее общественной полезности.

Оценка первой составляющей производится по 3-х балльной системе:

3 балла - положительное отношение: работник согласен работать на предприятии и при условии материальных стимулов.

2 балла - колеблющееся отношение: работник частично неудовлетворен или безразлично относится к работе, при изменении условий или при появлении возможности найти более выгодную работу - сменит место работы.

**Основные факторы, учитываемые при измерении КТЖ в
текстильной отрасли промышленности**

| Фактор, индекс | Основные показатели | Метод исследования |
|--|--|--|
| Удовлетворенность трудом К1 | Удовлетворенность содержанием выполняемой работы* Удовлетворенность ее общественной пользой** | Стандартизированный опрос |
| Условия труда К4=К2+К3/2 | Субъективная оценка работниц (К2) Наиболее характерные для предприятия факторы производственной среды (К3)* | Стандартизированный опрос Оценка на основании биологически значимых элементов |
| Эргономическая пригодность оборудования К5 | Субъективная оценка работницами удобства оборудования. Оценка удобства рабочей позы. | Стандартизированный опрос Наблюдение (результаты включаются в оценку условий труда) |
| Время восстановления работоспособности К6 | Субъективная оценка работниц | Стандартизированный опрос |

| | | |
|--|--|--|
| Удовлетворенность жилищными условиями K7 | Субъективная оценка работниц | Стандартизированный опрос |
| Здоровье и качество медицинского обслуживания K11=K8+K9+K10/3 | Отклонения уровня заболеваемости от нормативного уровня(K8)* Наличие осложненных течения беременности(K9) Удовлетворенность медицинского обслуживания на предприятии (K10) | Анализ документов (листочков временной нетрудоспособности) То же Стандартизированный опрос |
| Положение на предприятии женщин, имеющих детей K12 | Субъективная оценка работниц | Стандартизированный опрос |
| Состояние социально-психологического климата в коллективе K13 | Субъективная оценка работниц | Стандартизированный опрос |
| Степень юридической, социальной защищенности K14 | Субъективная оценка работниц | Стандартизированный опрос |

*В основе расчетов данного показателя использована методика, разработанная НИИ Труда (Москва).

**Для подтверждения объективности ответов целесообразно провести анализ документов.

1 балл - отрицательное отношение: выполняемая работа в тягость работнику, он активно ищет перемены.

Оценка второй составляющей также производится по 3-х балльной системе:

3 балла - положительное отношение: работник считает, что продукт его труда приносит пользу, если не всему обществу в целом, то какой-то отдельной его части.

2 балла - колеблющееся отношение: работник не убежден в общественной полезности своего труда.

1 балл - отрицательное отношение: работник убежден, что занимается бесполезным делом, работает только для того, чтобы обеспечить себя и свою семью.

Таблица 2

Расчет показателя «Удовлетворенность трудом», балл

| Отношение к содержанию работы | Отношение к общественной полезности работы | | |
|-------------------------------|--|-----|-----|
| | 1 | 2 | 3 |
| 1 | 1,0 | 1,5 | 2,0 |
| 2 | 1,5 | 2,0 | 2,5 |
| 3 | 2,0 | 2,5 | 3,0 |

Общая балльная сценка (X_1) определяется на пересечении шкал А и Б. Например, работник определил свое отношение к содержанию работы ответом, который оценивается в 2 балла по шкале А; отношение к общественной полезности работы - 3 балла по шкале Б- общая балльная оценка (X_1) 2 балла. Как видно из таблицы, максимально возможная оценка- 3 балла, минимальная – 1 балл. $K_1=X_1/3$

2. Условия труда (K₄)

Оценка условий труда производится двумя путями: в форме стандартизированного опроса (K₂) и оценки степени тяжести труда на основе биологически значимых элементов (K₃). Оценка тяжести труда производится на основании методики, разработанной НИИ труда.[1]

Шкала оценок условий труда:

Комфортные условия- 1 категория тяжести =6 баллом

Нормальные условия труда- 2 категория тяжести = 5 баллов

Неблагоприятные условия труда- 3 и 4 категории тяжести = 4 и 3 балла

Экстремальные условия труда -5 и 6 категории тяжести = 2 и 1 балл

В таблицу критериев для балльной оценки элементов условий труда внесены элементы, которые могут быть с наибольшей вероятностью биологически значимыми для предприятий текстильной промышленности. Биологически значимые элементы- элементы условий труда, с наибольшей вероятностью возвышающие основные качественные изменения и реакции работающего, по которым судят о формировании той или иной категории тяжести труда.

Если по таблице критериев присутствуют только элементы, получившие 6 и 5 баллов- это означает 1-ю или 2-ю категории тяжести и в расчет включаются все элементы. Если на рабочем месте присутствуют элементы, которые оцениваются в 1,2,3 и 4 балла – другие, элементы, получившие 5 и 6 баллов, в расчет не берутся, так как в этом случае они составляют естественный фон жизнедеятельности и не принимают участия в формировании повышенной категории тяжести труда.

На основании технической документации и путем наблюдения исходные данные для оценки элементов условий труда. Данные заносятся в «Карту условий труда на рабочем месте».

Затем, каждый элемент, занесенный в карту, оценивается соответствующим баллом по таблице критериев для балльной оценки элементов условий труда. Полученный балл K_3 служит в дальнейшем для определения K_3 .

$$K_3 = X_3/6$$

$$K_4 = (K_2 + K_3)/2$$

3. Эргономическая пригодность оборудования (K_5)

Расчет этого показателя производится двумя путями: на основании стандартизированного опроса (K_5), а также путем наблюдения. Результаты наблюдения оцениваются по таблице критериев для балльной оценки элементов условий труда и входят в балл, оценивающий условия труда.

4. Время восстановления работоспособности (K_6)

Расчет данного показателя производится на основании анализа опроса работников. Оценки выставляются в соответствии со шкалой показателя времени, составленной с учетом продолжительности восстановления работоспособности после ординарного рабочего дня, без сверхурочных работ. За основу взята методика, разработанная НИИ труда.

Таблица 3

Оценка времени восстановления работоспособности, балл

| Шкала показателя времени | Оценки, балл |
|---|--------------|
| Работник не чувствует усталости после окончания работы, времени для восстановления сил не требуется | 5 |

| Усталость исчезает: | |
|---|---|
| после 1-2 часов после окончания смены | 4 |
| после 2-4 часов после окончания смены | 3 |
| по истечении более 4-х часов, но до начала следующей смены | 2 |
| Работник чувствует усталость до начала следующей смены, несмотря на то, что имел нормальный отдых и сон | 1 |

При оценке учитываются и внепроизводственные факторы (проезд до дома, домашняя загрузка, возможность полноценного отдыха) - для 1 и 2 баллов.

В результате анализа опроса мы получаем среднюю балльную оценку X_6 , которую в дальнейшем используем при расчетах:

$$K_6 = X_6/5$$

5. Удовлетворенность жилищными условиями (K_7)

Расчет данного показателя производится на основании результатов стандартизированного опроса.

6. Здоровье и качество медицинского обслуживания (K_{11})

Расчет показателей по этим вопросам производится на основании результатов анализа документов (листов временной нетрудоспособности, данных по профессиональной заболеваемости на предприятии и т. д.), а также на основании результатов стандартизированного опроса. Для расчета берутся следующие показатели:

а) Отклонение уровня заболеваемости от нормативного уровня (K_8). За основу берутся показатели уровня заболеваемости о временной утери работоспособности при благоприятных условиях труда и средний возраст работающих. Они сравниваются с базовыми потерями рабочего времени в расчете на одного рабочего, с учетом среднего возраста работающих.

Таблица 4

Оценка отклонения базового уровня заболеваемости от уровня заболеваемости с временной утерей трудоспособности (ВУТн) при благоприятных условиях труда, балл. $K_8 = X_8/6$

| Наименование фактора, оценка (балл) X_8 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
|--|------------|----------------|----------|---------|---------|--------------|
| Нормативный уровень ВУТ + число % от ВУТн сверх этого уровня | менее ВУТн | на уровне ВУТн | до +12 % | +12-24% | +25-49% | +50% и более |

б) Наличие осложнений беременности (K_9). При расчете берется общее число случаев беременности, которое принимается за 100 %. Подсчитывается число случаев осложнения течения беременности в процентном соотношении к общему числу случаев беременности. Балльная оценка X_9 производится на основании приведенной табл. 5:

$$K_9 = X_9/5$$

в) Удовлетворенность медицинским обслуживанием (K_{10}). Этот фактор рассчитывается в том случае если на предприятии имеется медсанчасть. Расчет производится на основании анализа опроса работающих. Это относится также к наличию

(или уровню обслуживания работающих) санаториев и профи-
латориев $K_{11} = (K_8 + K_9 + K_{10}) / 3$

Таблица 5

**Оценка случаев осложнения течения беременности в про-
центном соотношении к общему числу случаев беремен-
ности**

| Наименование фактора, балльная оценка | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
|---|--------|--------|--------|--------|-----------|
| Осложнения течения беременности % от общего числа случаев | до 20% | 21-30% | 21-40% | 41-50% | свыше 50% |

7. Положение женщин, имеющих детей (K_{12}).

Расчет этого фактора необходимо производить только на основании опроса работниц (в форме анкетирования или интервью), а также анализа документов (выплаты работницам на детей ежемесячно, дополнительные выплаты). Анализ документов целесообразно производить для подтверждения объективности ответов на ряд вопросов при анкетировании.

8. Состояние социально-психологического климата в коллективе K_{13} и степень юридической и социальной защищенности работниц предприятия K_{14} .

Эти факторы определяются на основании стандартизованного опроса.

Для получения общей оценки качества трудовой жизни (КТЖ) выводим среднее значение индекса по всем факторам:

$$K=(K_1+K_4+K_5+K_6+K_7+K_{11}+K_{12}+K_{13}+K_{14})/9,$$

Чем ближе полученный результат к единице, тем лучше показатели. Для оценки полученных результатов используется следующая шкала:

1. $1,00 \geq K > 0,78$

2. $0,78 \geq K > 0,66$

3. $0,66 \geq K > 0,50$

4. $K \geq 0,50$

1. Оценка, к которой должны стремиться предприятия.
2. КТЖ находится на среднем уровне, имеется ряд недостатков, которые надо устранить
3. КТЖ ниже среднего уровня, необходима разработка комплекса мероприятий для его улучшения.
4. Данная оценка КТЖ указывает, что руководству необходимо в корне пересмотреть свой подход к работе с персоналом.

Для достижения оптимального значения показателя «К» работа по совершенствованию условий труда должна быть направлена на снижение влияния тех факторов, которые получили наименьший индекс.

Для данной методики была также разработана электронная версия обработки (автор – А.И. Жирнов). Данная методика может применяться и в других отраслях промышленности, с учетом специфики конкретной отрасли.

Список литературы:

1. Количественная оценка тяжести труда. Межотраслевые методические рекомендации / Составители В. Г. Макушин и др. - М., 1988. - 116 с.

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Чебырчиу Ю.Г.,

магистрант НОУ ВО «Столичная финансово-гуманитарная академия» (Москва, Россия)

Ключевые слова: финансово-экономический анализ, торговая деятельность, методы анализа, финансовое состояние, экономические показатели, товарооборот.

Аннотация: в статье рассматриваются особенности деятельности, и финансово экономического анализа торговой организации. Формулируются принципы анализа торгового предприятия исходя из специфики сферы его деятельности и обосновывается необходимость разработки специфических методов и методик анализа торгового предприятия.

Торговая деятельность является весьма специфическим видом деятельности, который можно отнести к сфере услуг. В условиях рыночной экономики, и развития экономических (и в особенности торговых) отношений она развивается большими темпами. По этой причине особое внимание стоит уделять анализу финансово экономической деятельности торгового предприятия.

Несмотря на то, что методики и методы финансово-экономического анализа являются весьма разработанными на нынешний день, сфера торговли представляет собой некие особенности эффективного функционирования предприятия, и соответственно, особенности анализа ее деятельности.

Торговая деятельность - это посредническая деятельность по продвижению товаров от производителя к потребителю. Несмотря на ее специфичность, эта сфера достаточно обширна, торговля может осуществляться в оптовой и рознич-

ной форме, и формы эти развиваются по мере развития общества и технологий, особенно информативных. На данный момент можно совершить акт купли-продажи даже не выходя из дома.

Основным результатом торговой деятельности не является выручка от реализации продукции, а товарооборот, в торговле не производится добавленной стоимости, готового продукта. Торговые фирмы работают с уже завершенными, готовыми к употреблению товарами, а именно оказывают услуги по их распространению. Они покупают и перепродают товары, а доходом является разница между покупной и продажной ценой, эта разница составляет торговую наценку. За счет валового дохода (торговой наценки) возмещаются издержки обращения торговой организации, а также образуется прибыль.

Как говорилось выше, торговые организации имеют свои особенности работы, которые проявляются при финансово-экономическом анализе их деятельности, особенно при анализе показателей финансовой устойчивости ликвидности.

Стандартные приемы и процедуры, рекомендуемые коэффиценты финансово-экономического анализа, разработанные для производственных предприятий, не могут удовлетворительно работать для организаций сферы услуг, к которым относится и торговля. Результат их применения в классической форме — некорректные выводы, искажающие картину финансового состояния организации. Отсюда вывод что методы и рекомендуемые величины коэффициентов должны корректироваться, и приспособиться к данному виду деятельности и его специфике. Среди особенностей работы торговых организаций можно отметить:

1. Низкое значение величины основных фондов по сравнению с величиной торгового оборота (торговой выручки). К основным фондам относятся торговые и складские помещения, транспорт. При этом компании оптовой торговли практически не нуждаются в торговых помещениях, а только в скла-

дах и транспорте, и в основном, только у крупных торговых предприятий основные средства находятся в собственности, а остальные их арендуют.

2. Низкое значение уставного и собственного капитала. Торговля живет за счет кредитов. На заемные средства покупаются товары а средства от их реализации поступают с некоторой задержкой (оптовые компании нередко отдают товар «на реализацию» с получением средств после продажи товара). То есть они предоставляют отсрочку покупателям, с целью увеличения собственного товарооборота.

3. Низкое значение величины свободных денежных средств. Для получения максимального значения выручки денежные средства должны постоянно находиться в обороте.

Нередко торговые компании прибегают к финансовым инструментам и услугам финансовых учреждений (банков), таких как кредиты и факторинг. Не смотря на то что это увеличивает издержки торговой компании, такие приемы позволяют ускорить денежный (соответственно и товарный) оборот фирмы, что является очень важным показателем ее эффективности и прибыльности.

Эти особенности отражаются в финансово-экономических показателях торговых организаций, в первую очередь, в их бухгалтерских балансах.

В активе: низкая доля величины основных средств и внеоборотных активов вообще, высокая доля величины краткосрочной дебиторской задолженности (со сроком погашения менее 12 месяцев), низкое значение величины денежных средств. Значительную долю дебиторской задолженности занимает задолженность покупателей и заказчиков.

В пассиве: низкая доля величины уставного капитала и собственного капитала вообще, высокое значение краткосрочных займов и кредитов, высокая доля кредиторской задолженности. Значительную долю кредиторской задолженности составляет задолженность поставщикам и подрядчикам.

Поскольку торговля занимает значительную долю в общей экономической деятельности страны, необходимо обратить больше внимания на разработку специфических методов анализа торгового предприятия, на установление рекомендуемой величины разных коэффициентов именно в данной сфере, и разделить их от классических, общепринятых методов.

Список литературы:

1. Бланк А.И. Управление торговым предприятием. М., 1998. – 285 с.
2. Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли: Учебник для вузов. – М., 2001. – 364 с.
3. Макарьева В.И., Андреева Л.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. - М., 2006. – 264 с.
4. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник / Под общ. ред. В.В. Осмоловского. - Мн., 2007. – 318 с.
5. Аванесов Ю.А. Экономика предприятий сферы товарного обращения: Учебник. - М., 1996. – 254 с.

**НОРМАТИВНЫЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ ОКАЗАНИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ
ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД
В РЕГИОНЕ**

Юсупов В.З.,

*профессор НОУ ВО «Столичная финансово-гуманитарная
академия» (Москва, Россия)*

Ключевые слова: образовательные услуги для государственных и муниципальных нужд, системно-процессный и проектно-целевой подходы

Аннотация: В статье раскрыты нормативно-правовые и методологические основания управления целевым проектом дополнительного образования для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» устанавливает во многом принципиально новые правовые, организационные и экономические основы образования в нашей стране. К их числу относятся отношения, которые возникают между заказчиками образовательных услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и образовательными организациями как поставщиками таких услуг.

В этой связи актуальной для педагогической науки становится задача выявления нормативно-правовой базы и разработка теоретико-методологических оснований управления специфическим видом образовательных проектов, которые обозначаются термином «целевой проект» (К.С. Бажин, А.И. Богданов, И.Г. Голышев, И.А. Колесникова, В.З. Юсупов и др.).

Понятие «целевой» в современных нормативно-правовых документах (например, в ст. 56 Федерального закона

«Об образовании в Российской Федерации» [1]) используется для обозначения вида деятельности, выполняемого за счет ассигнований федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов. В таком контексте данный термин вполне применим для обозначения образовательных услуг, оказание которых финансируется из этих же источников.

Термин «образовательная услуга» до настоящего времени воспринимается в педагогической теории и практике неоднозначно. Широко распространена точка зрения, представленная, например, В.И. Загвязинским в изданном под его редакцией педагогическом словаре, где даётся следующее определение: «образовательная услуга – это понятие, характеризующее превращение знаний, навыков и умений в рыночных условиях в товар, служащий удовлетворению тех или иных потребностей потребителей; такой подход правомерен только в экономическом аспекте, так как не отражает культурологическую суть образования» [2, с. 22].

В словарях термин «услуга» (от англ. service) обозначает действие, направленное на удовлетворение определённых потребностей, под которыми понимается нужда или недостаток в чём-либо существенном, важном для развития человеческой личности, социальной группы, общества в целом. Потребности конкретизируются, опредмечиваются в мотивах, являющихся побудителями деятельности людей. Образовательную потребность можно определить как обусловленное социально-культурными, профессиональными, личностно-значимыми и другими детерминантами активно-деятельностное отношение личности, семьи, общества, государства к освоению человеком знаний, умений, навыков, ценностных установок, опыта деятельности и компетенций в целях его интеллектуального, духовно-нравственного, творческого, физического и профессионального развития.

В законе «Об образовании в Российской Федерации» термины «образовательные услуги» и «государственные и муниципальные услуги в сфере образования» закреплены в качестве правовых категорий (ст. 35, 36, 54, 99, 101 и др.). Закон вводит правовые гарантии финансового обеспечения дополнительного профессионального образования педагогических работников. В отношении работников других сфер профессиональной деятельности, повышение квалификации и профессиональная переподготовка которых связана с обеспечением государственных и муниципальных нужд, правовые гарантии установлены соответствующими федеральными, региональными и местными нормативными правовыми актами.

Нормативную правовую основу общественных отношений, возникающих в связи с осуществлением услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, составляет Федеральный закон №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [3]. Закон определяет, что контрактная система – это совокупность её участников и осуществляемых ими действий, направленных на обеспечение государственных и муниципальных нужд (ст. 3). Применительно к услугам в области дополнительного образования, в соответствии со ст. 13 этого закона, речь может идти о действиях, направленных на достижение целей и реализацию мероприятий предусмотренных документами стратегического и программно-целевого планирования (например, государственными, региональными, муниципальными программами), выполнением функций и полномочий государственных органов РФ, её субъектов, муниципальных органов и т.д.

При этом существенное значение, как показывает опыт реализации Федерального закона № 44-ФЗ, имеют дополнительные образовательные услуги по повышению квалификации и профессиональной переподготовки работников. Реализуемые при этом программы повышения квалификации при-

званы обеспечить совершенствование и (или) получение обучающимися новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и (или) повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации. Программы профессиональной переподготовки чаще всего направлены на получение компетенции, необходимой для выполнения нового вида профессиональной деятельности, приобретение новой квалификации.

Практика предоставления дополнительных образовательных услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд показывает, что функции их поставщика всё активнее стремятся выполнять образовательные организации высшего образования и профессиональные образовательные организации. В настоящее время во многих из них сформировались коллективы разработчиков и реализаторов проектов, которые обеспечивают поиск и заключение контрактов с заказчиками образовательных услуг. Результатом проводимой работы становится весьма весомый вклад в выполнение такого показателя эффективности деятельности образовательных организаций как дополнительное финансирование из внешних источников.

Постоянное расширение объемов оказываемых образовательными организациями дополнительных образовательных услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд связано с тем, что формой организации этой деятельности чаще всего является проект, представляющий собой осуществляемый в ответ на потребности конкретного заказчика названных услуг цикл продуктивной совместной деятельности его участников, обеспеченной ресурсами и ведущий в течение установленного промежутка времени к реализации поставленной цели, уровень достижения которой определяется системой измеряемых показателей.

Накопленный общий для управления проектами любого вида теоретический багаж концентрируется в отрасли научно-

го знания, которая носит название «Управление проектами» (Project Management), а «сокровищницу» искусства управления проектами составляет обобщение и систематизация опыта проект-менеджеров и действующих под их руководством проектных команд. При этом наука и искусство управления проектами – это интегративное новообразование, объединяющее как межпрофессиональные (надпрофессиональные) знания, полученные в результате изучения общих закономерностей, методов, средств управления любыми проектами, так и знания и опыт, отражающие специфику конкретной области профессиональной деятельности. В таком контексте наиболее «продвинутыми» являются области знаний об управлении инвестиционными, научно-исследовательскими, организационными и некоторыми другими видами проектов.

Что же касается образовательных проектов, то в педагогической науке, начиная с работ В.С. Лазарева, М.М. Поташника, П.И. Третьякова, Н.А. Шарай и др., они рассматриваются в контексте реализации программно-целевого управления развитием образовательного учреждения и концепции управления по результатам. В диссертационных работах последнего десятилетия, непосредственно посвящённых управлению образовательными проектами, предметом исследования является использование проектной технологии как средства развития образовательных учреждений, особенности управления различными видами проектов в образовании, принятие управленческих решений в образовательных проектах и т.д. (К.С. Бажин, А.И. Богданов, Н.В. Белоусова, М.В. Васильева, А.О. Горностаев, В.И. Реброва и др.). Однако, педагогической науке до настоящего времени не удалось «исправить» ошибки, о которых предупреждали ещё в середине 90-х гг. прошлого века В.С. Лазарев и М.М. Поташник. Они обратили внимание, что при переносе идей проектного управления из сферы производства, где они разрабатывались и применялись, в сферу образования потеряны несколько важных общеметодологических позиций управления проектами [4, с . 119].

Определённые шаги в преодолении этих недостатков предприняты в последние годы. Например, В.З. Юсуповым и А.И. Богдановым выявлены сущностные характеристики и осуществлена классификация образовательных проектов по различным основаниям. Так, по источникам финансирования выделены целевые образовательные проекты, осуществляемые за счёт целевых бюджетных ассигнований федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов. К числу целевых отнесены проекты оказания дополнительных образовательных услуг для государственных и муниципальных нужд [5, с.39].

Необходимость выявления специфики методологических оснований управления такими проектами побудили автора настоящей статьи к использованию системного и процессного подходов. Их тесная взаимосвязь в современной теории управления проектами даёт основание использовать термин «системно-процессный подход» для обозначения базового методологического основания управления проектом. Он методологически ориентирует исследователя и практического работника на понимание управления проектом как совокупности процессов, соорганизованных управляющей подсистемой таким образом, чтобы они действовали как единое целое в достижении целей проекта в условиях неопределённости, ограничений и наличных ресурсов.

Список литературы:

1. Об образовании в Российской Федерации. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ [Электронный ресурс] // Министерство образования и науки Российской Федерации. URL: минобрнауки.рф/документы/2974 (дата обращения: 07.04.2016).

2. Педагогический словарь. Учебн. пособие для студ. высш. учеб. завед. / Под ред. В.И. Загвязинского, А.Ф. Закировой. - М., 2008. – 352 с.

3. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ [Электронный ресурс] // URL: <http://bas.garant.ru/70353464> (дата обращения 07.04.2016).

4. Управление развитием школы / Под ред. М.М. Поташника, В.С. Лазарева. - М., 1995. – 464 с.

5. Юсупов В.З., Богданов А.И. Принятие управленческих решений в образовательном проекте. - М., 2003. – 112 с.

Раздел II. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИКИ РОССИИ 2020

Кусов Г.З.,

*магистрант Московского государственного университета
им. М.В. Ломоносова (Москва, Россия)*

Ключевые слова: финансовые пирамиды, экономические преступления, виды финансовых конструктов, мошеннические финансовые схемы

Аннотация: дана общая характеристика условий возникновения финансовых пирамид.

Всеобщее господство фидуциарных денежных систем, базирующихся на доверии к официальным денежным единицам, способствует росту строительства мошеннических схем, основанных на осуществлении кредитно-финансовых операций. Одним из пирамидальных конструктов, предусматривающих выплаты первым вкладчикам за счет последующих участников рыночной экономики, являются финансовые пирамиды. В переводе с английского языка термин «финансовая пирамида» имеет значение, схожее по своему смыслу с русским словосочетанием «пирамидальная схема» «pyramid scheme» [1].

Первые финансовые пирамиды возникли в нашей стране еще до зарождения рыночного типа хозяйствования. Конец прошлого века (переход от командно-административной системы планирования экономики к рыночным отношениям) был

ознаменован бурным ростом количества мошеннических организаций, осуществляющих выплаты последующим вкладчикам за счет предыдущих. На этапе становления рыночной экономики фактически произошёл не только развал экономической системы, но и крушение идеалов людей, их уверенности в стабильности завтрашнего дня. Именно эти факторы привели огромное количество граждан в финансовые пирамиды, так активно развивавшиеся в постсоветских 90-ых.

Результаты многочисленных исследований свидетельствуют о том, что данный вид финансовых конструкторов, как правило, появляется и очень активно развивается во время экономических кризисов [2]. Пирамидальные конструкторы возникают и в наши дни. Опасность результатов деятельности финансовых пирамид несет собой угрозу эффективному функционированию и интенсивному развитию огромного количества государственных институтов.

Крупные пирамидальные конструкторы способны сократить денежную массу, отвлечь существенные средства из совокупного денежного оборота. Данные мошеннические схемы могут способствовать поднятию уровня инфляции, снижению производительности труда, уменьшению покупательской способности населения страны, росту безработицы. Следствием подобной динамики развития государственной экономики, задаваемой под воздействием изменения вышеперечисленных факторов, является снижение уровня жизни граждан.

Существует ряд методологических подходов к изучению данной проблемы: макроэкономический, экономико-социальный и математический подходы к изучению финансовых пирамид. В исследовании предпринята попытка анализа действия так называемого «псевдосетевого эффекта» и дана новая графическая интерпретация роста долговых обязательств организаторов финансовой пирамиды.

Проведенное исследование показало, что сначала, когда финансовая пирамида только возникает, особенно в условиях

высокой инфляции, она оказывает некоторое сдерживающее влияние на темп инфляции, так как пирамида «изымает» деньги у населения. Но, сокращая денежную массу, функционирующие в государственной экономике конструкторы, использующие пирамидальный способ выплат, способствуют проведению дополнительной денежной эмиссии, осуществляемой, в Российской Федерации, Центральным банком страны. Неизбежное в будущем крушение крупной финансовой пирамиды, толпы обманутых людей, оставшихся без своих сбережений и тем более без дивидендов, - все это может привести к серьезным и негативным долгосрочным социально-экономическим и политическим последствиям, увеличивая недоверие людей к судебной, финансовой и политической системам государства.

В заключение необходимо отметить, что исследования в области изучения финансовых пирамид, а именно рассмотрение сущности пирамидального конструктора, его морфологии и типологии, а также подходов к изучению данного экономического явления имеют огромное значение для ведения борьбы с данными финансовыми конструкторами, осуществление которой приобретает особое стратегическое значение как в сегодняшней кризисной ситуации в экономике России, так и в вопросах среднесрочного и долгосрочного планирования динамики стабильного роста экономики нашей страны.

Список литературы

1. Rosenbloom Joseph. Consumer Protection guide. – Macmillan Information, 1978.
2. Белянин А.В., Исупова О.Г. Финансовые пирамиды в переходной экономике с точки зрения теории игр // Российская программа экономических исследований. – 2000. – №10.

ДИНАМИЧЕСКОЕ РЕЗЕРВИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Ольховка Н.А.,

*аспирант Московского государственного университета
им. М.В. Ломоносова (Москва, Россия)*

Ключевые слова: контрциклическое регулирование, динамические резервы, устойчивость банковского сектора

Аннотация. В статье рассматривается перспектива развития динамического резервирования в банковском секторе и его влияния на экономическое развитие. Проанализированы положительные и отрицательные стороны подобного введения. Проиллюстрирован опыт введения системы динамического резервирования в Испании с целью рассмотрения вопроса о возможности применения данной системы в России.

После мирового финансового кризиса 2008 г. стало очевидно, что использование инструментов только монетарной политики недостаточно, чтобы справиться с возникающими шоками на финансовых рынках. Значительно увеличился системный риск для финансового сектора, характеризующийся неспособностью финансового сектора выполнять свои функции. Ухудшение функционирования финансовой системы оказывает негативное влияние на реальный сектор экономики.

В целях снижения системного риска, а также сохранения финансовой стабильности применяется макропруденциальная политика.

Макропруденциальную политику можно определить как комплекс превентивных мер, которые направлены на снижение системного риска финансового сектора. Можно выделить следующие основные задачи макропруденциальной политики: поддержание устойчивости финансовой системы, сокращение

финансовых рисков, которые принимает на себя финансовая система, сглаживание финансовых циклов (предотвращение “мыльных пузырей” на финансовых рынках). Следует также отметить, что макропруденциальная политика имеет контрциклический (динамический) характер для противодействия “мыльным пузырям” и дисбалансам на финансовых рынках, а также сохранения стабильности в финансовом секторе в целом.

Одной из мер контрциклического регулирования является процесс динамического резервирования.

В периоды экономического спада возрастает нагрузка на банковский капитал. Во-первых, сокращается доля процентных доходов и, во-вторых, ввиду увеличения просроченной задолженности, банки вынуждены досоздавать резервы на возможные потери по ссудам (РВПС). Эти факторы негативно отражаются на нормативе достаточности капитала Н1 ввиду снижения прибыли.

Это показывает проциклический характер развития событий, когда при снижении темпов экономического роста возрастает доля проблемных заемщиков, и, соответственно, величина банковских резервов.

Кризисные явления в экономике приводят к резкому увеличению доли просроченной задолженности у банков.

Возникает вопрос, насколько банки устойчивы к резкому увеличению проблемных активов, возможно ли каким-то образом минимизировать риски, связанные с резким снижением банковской прибыли ввиду досоздания резервов по ссудам и недополучением процентных доходов.

В некоторых научных работах [1,2,3,4] рассматривается возможность использования динамического резервирования как одного из способов оптимизации способов управления резервами кредитными организациями. В периоды экономического роста, как правило, растет и кредитование. Можно наблюдать цикличность не только в реальном, но и в банковском секторе. При кредитном буме банки создают резервы в меньшем объе-

ме, нежели в периоды экономического спада и, соответственно, спада активности кредитования. Динамическое резервирование же представляет собой меру контрциклического регулирования банковского сектора. Согласно концепции динамического резервирования банки создают резервы в период экономического бума, а именно роста кредитования, а в период экономического спада резервы если и создаются, то в меньшем объеме. Таким образом, банки сглаживают отрицательное влияние на прибыль, распределяя создание резервов более равномерно. Резкое значительное создание резервов приведет к резкому сокращению прибыли, и как следствие, может негативно сказаться стоимости акций банка, а также в целом доверии вкладчиков.

При динамическом резервировании на финансовый результат влияют не только фактические потери, но и ожидаемые [1].

Практика применения динамического резервирования применена в Испании. Из заработанной прибыли банки Испании отчисляют дополнительные резервы в зависимости от категории кредита.

До финансового кризиса 2008 г. банки Испании создавали дополнительные резервы, что позволило им выйти из кризиса с меньшими потерями. В 2008 г. большой объем резервов был списан, и испанским банкам не пришлось создавать резервы из прибыли, увеличивая нагрузку на капитал. Таким образом, в период экономического спада и роста просроченной задолженности банки с помощью динамического резервирования могут компенсировать часть потерь ранее созданными резервами и уменьшить отрицательное влияние на банковскую прибыль.

Однако встает вопрос насколько такая система резервирования применима в России, какие дополнительные затраты придется понести банковскому сектору. Во-первых, большинство банков заинтересованы в отражении лучшего финансового результата (прибыли). При использовании динамического резервирования банки будут вынуждены занижать финансовый

результат на сумму создания дополнительных резервов. В данном случае перед регулятором будет стоять задача создания равноправных “условий игры” для того, чтобы банки, создающие дополнительные резервы, не оказывались в проигрыше относительно формирования финансового результата.

Можно отметить, что введение динамических резервов представляет собой дилемму между прибыльностью и устойчивостью в банковском секторе. Безусловно, в периоды экономического роста введение подобной меры может как сдерживать получение дополнительной дохода многими банками, так и в целом снижать деловую активность в стране. Однако ввиду цикличности экономики и печального опыта финансового кризиса 2008 г., можно сделать вывод, что создание банками дополнительного буфера в виде резервов может оказать значительную помощь при спаде.

Возникает также вопрос о том, должна ли политика ЦБ в области динамического резервирования быть неожиданной для участников рынка?

В случае ожидаемой политики банки смогут предугадать действия ЦБ относительно изменения процентной ставки, они смогут также координировать свои действия в зависимости от изменения ставки. Однако это может привести к неэффективности политики в целом. Банки в таком случае будут ориентироваться именно на величину выдаваемых кредитов, и, соответственно, в целях снижения отрицательной величины на прибыль за счет увеличения резервов, будут искать другие источники доходов.

При неожиданном увеличении норматива резервирования банки вынуждены будут сократить прибыль за счет досоздания резервов, что приведет к сокращению предложения денег, увеличению процентной ставки, и, соответственно, снижению инвестиционного спроса и совокупного выпуска.

Однако следует отметить, что осуществление политики, при которой информация об изменении ставки резервирования

появлялась бы неожиданно, может негативно влиять на осуществление банками своей деятельности. Непредсказуемая политика ЦБ приводит к сложности прогнозирования коммерческими банками своей стратегии развития.

Встает также вопрос, в каких странах применение данной политики будет более эффективным. Для развивающихся стран динамические резервы могут служить дополнительной подушкой безопасности для банков. Периоды экономических кризисов для развивающихся стран характеризуется значительным оттоком иностранного капитала, что и случилось в России во время кризиса 2008 г. Возможно, как раз для развивающихся стран, риск оттока капитала из которых выше в период кризиса, введение банками системы динамического резервирования способствует увеличению доверия со стороны иностранных инвесторов к их банковскому сектору.

Таким образом, введение динамического резервирования может быть первым этапом на пути к сглаживанию показателей деятельности банков в периоды экономических циклов. Его можно расценивать как новый внутренний финансовый способ регулирования проблемной задолженности в банковском секторе. Поскольку очевидно, что в период кризиса доля проблемной задолженности станет возрастать, что, в свою очередь, будет приводить к досозданию резервов, то динамическое резервирование может позволить банкам эффективно распределить убытки во времени, что не в такой сильной степени повлияет на настроение инвесторов и вкладчиков.

Список литературы:

1. Моисеев С.Р. Контрциклическое регулирование: динамические резервы и резервный капитал // Банковское дело. № 10, 2009.
2. Burroni M., Quagliariello M., Sabatini E., Tola V. Dynamic Provisioning: Rationale, Functioning, and Prudential Treatment. Bank of Italy. Working Paper 57, 2009.

3. Wezel T. Dynamic Loan Loss Provisions in Uruguay: Properties, Shock Absorption Capacity and Simulations Using Alternative Formulas. International Monetary Fund, 2010.

4. Wezel T., Chan-Lau J.A., Columbia F. Dynamic Loan Loss Provisioning: Simulations on Effectiveness and Guide to Implementation. International Monetary Fund, 2012.

5. www.cbr.ru - сайт Центрального банка РФ.

ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТИ ПОВТОРЕНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРИЗИСА США 2007 г. В РОССИИ

Федотенко Е.М., Ковалева В.Ю.,

*магистранты НОУ ВО «Столичная финансово-
гуманитарная академия»*

(Москва, Россия)

Ключевые слова: ипотека, финансовый кризис, США, Россия, дериваты, сравнительный анализ.

Аннотация: оценка вероятности возникновения финансового кризиса в России под воздействием негативных тенденций на рынке жилой недвижимости.

Рынок жилой недвижимости исторически представляет собой объект повышенного внимания со стороны населения и инвесторов. Практически каждый человек хотя бы раз в жизни сталкивался с необходимостью изменения жилищных условий по разным причинам, для чего было необходимо продать или купить какой-либо объект недвижимости. Поэтому каждый человек вносит свой вклад в формирование цен на рынке недвижимости. Есть и вторая категория людей, оказывающая влияние на изменение стоимости недвижимости, – это инвесторы, в зависимости от экономических прогнозов вкладывающие или выводящие финансовые средства из объекта инвестирования. Они не собираются использовать жилье для собственного проживания, а ставят целью сохранить или увеличить имеющиеся финансовые средства. Рассмотрим происходящее на рынке жилой недвижимости США и России.

На рис. 1 приведен график динамики изменения стоимости жилой недвижимости на рынке США [1], из которого хорошо видно, что стоимость жилой недвижимости непрерывно

увеличивалась с 1980-х гг., что в свою очередь явилось фактором, способствующим уверенности населения и инвесторов в невозможности снижения цен. Также наблюдается более резкий рост с 2001-2002 гг., связанный с искусственным увеличением стоимости жилья.

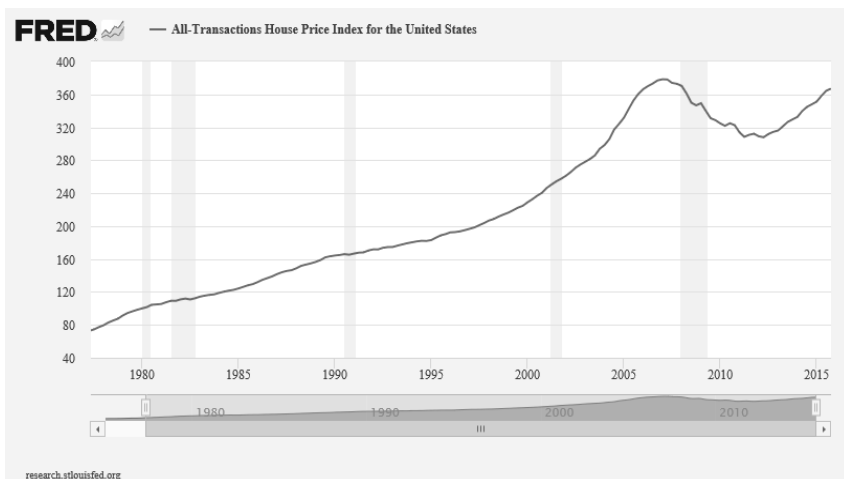


Рис. 1. Изменение стоимости жилой недвижимости

На рис. 2 приведен график динамики цен на жилую недвижимость на Российском рынке в рублях и в долларах за 1 кв. м. площади [2]. Четко наблюдается плавный рост с 2000 по 2005 г. и значительно более резкий рост с 2005 по 2008 г., после 2008 г. наблюдается плавный спад цен в долларовом выражении и стагнация в рублевом выражении.

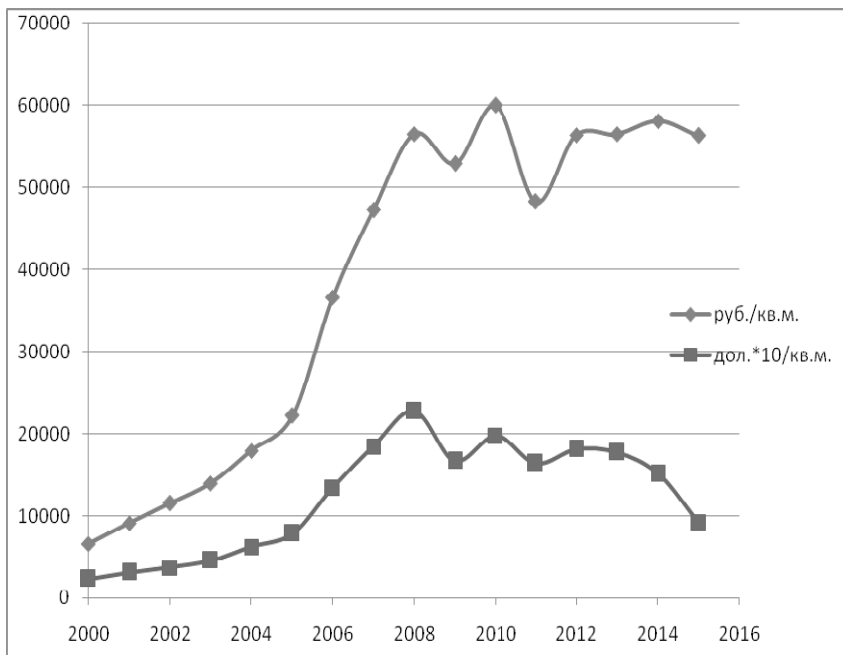


Рис. 2. Динамика изменения стоимости 1 кв. м. площади жилой недвижимости в России.

Анализируя возможности населения при покупке объектов жилой недвижимости, нельзя не отметить покупательскую способность населения анализируемых стран. На рис. 3 приведены средние месячные доходы в сопоставимых условиях (до налогообложения) в России [2] и в США [1]. Уровень цен на жилую недвижимость в США и в России является сопоставимым в номинальном выражении, в то время как покупательская способность населения, как минимум, в три раза ниже в России, чем в США.

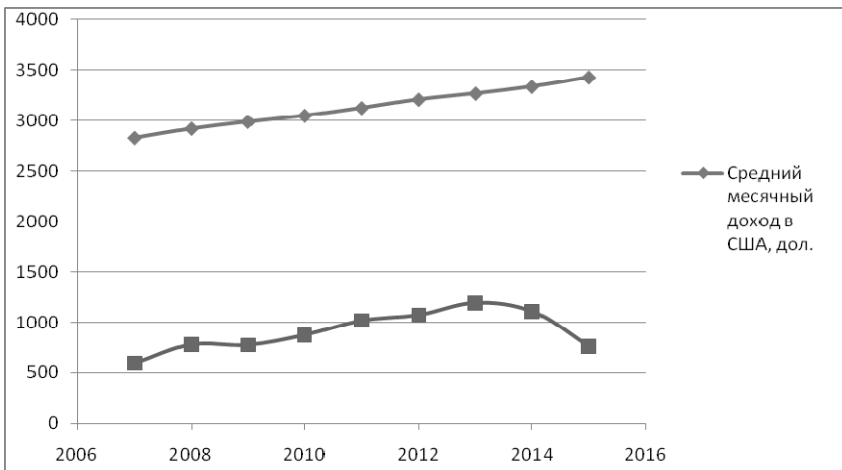


Рис.3. Среднемесячные доходы населения в США и в России.

Правительства обеих рассматриваемых стран ставят целью повышение уровня доступности жилья для необеспеченных слоев населения. Законы и постановления приведены в таблице:

| <p><i>Правительственные цели по доступности жилья в США:</i></p> | <p><i>Правительственные цели по доступности жилья в России:</i></p> |
|---|--|
| <p>1. Конгресс США 1982 г. закон «О паритете в альтернативном ипотечном кредитовании» (разрешение организациям-кредиторам, не являющимся федеральными банками, выдачу ипотечных займов с плавающей процентной ставкой).</p> | <p>1. Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2010 г. N 1050 "О федеральной целевой программе "Жилище" на 2015 - 2020 годы" (содействие застройщикам при строительстве жилья экономкласса).</p> |

| | |
|---|--|
| <p>2. Джордж У. Буш, среди своих целей в предвыборной кампании указывал увеличение в США количества домовладельцев.</p> <p>3. Правительством был задан Федеральной корпорации жилищного ипотечного кредита (Freddie Mac) и Федеральной национальной ипотечной ассоциации (FannieMae) необходимый лимит покупки ипотечных ценных бумаг, обеспеченных кредитами заёмщиков с доходом ниже среднего дохода по региону. В номинальном выражении за счет роста рынка субстандартного ипотечного кредитования доля выросла с 38 млрд долл. в год до 175 млрд долл.</p> | <p>2. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 323 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации" (К 2018 г. планируется снизить стоимость 1 кв. м жилья на 20%. Также госпрограмма предполагает увеличение количества предоставленных ипотечных жилищных кредитов, снижение процентной ставки по таким кредитам, рост ввода жилья для сдачи его внаем)[3].</p> |
|---|--|

Политика центральных банков стран в части установки процентной ставки сильно различается:

| | |
|--|---|
| <p>В период с 2000 г. по 2003 г. ставка ФРС была понижена с 6,5% до 1%, а с 2004 по 2006 г. выросла с 1 до 5,25 % [1].</p> | <p>Значение ключевой ставки в России с 2013 г. по настоящее время менялось от 5,5% годовых до 17% в 2015 г., сейчас ключевая ставка составляет 11% годовых [4].</p> |
|--|---|

Таким образом, в США привлечение денежных средств в качестве кредитов является более доступным для населения.

Политика финансовых организаций обоих государств:

| <i>Политика финансовых организаций в США:</i> | <i>Условия российской ипотеки с господдержкой:</i> |
|---|---|
| <p>1. В 2004 г. Комиссией по ценным бумагам и биржам США было принято решение разрешить исключения из правил по объёму заёмного капитала, то есть изменить требования к допустимому объёму заёмного капитала инвестиционных банков США. Увеличение допустимых размеров заёмного капитала позволило банкам приобретать большее число ипотечных ценных бумаг. Общая сумма долговых обязательств этих пяти инвестиционных банков (LehmanBrothers, BearStearns, MerrillLynch, MorganStanley, GoldmanSachs) за 2007 отчётный год составила более 4,1 трлн долл. США, то есть около 30 % номинального ВВП США за 2007 г. Более того, доля субстандартных ипотечных займов в общей</p> | <p>1. Процентная ставка по ипотеке с господдержкой от 11% годовых, а заем может выдаваться на срок до 30 лет или пока кредитополучатель не достигнет установленного допустимо-предельного возраста;</p> <p>2. Первоначальный взнос у всех кредитных организаций составляет 20% от стоимости квартиры. Исключение составляет ТрансКапиталБанк, в котором такой взнос предусмотрен в размере 15%. Если во время оформления кредита под залог предоставляется другое жилое помещение, собственником которого является заёмщик, то кредит выдается без первоначального взноса;</p> <p>3. Программой предусмотрено отсутствие всех банковских комиссий, что существенно экономит деньги заемщика. А если он внесет первоначальный взнос в размере, превышающий 40%</p> |

| | |
|--|---|
| <p>сумме выданных кредитов выросла с менее 10 % (2001—2003 гг.) до 18-20 % (2004—2006 гг.);</p> <p>2. В 2006 г. общая сумма премий руководителей высшего звена составила 23,9 млрд долл. США;</p> <p>3. С 1998 г. по 2008 г. объем выпуска кредитно-дефолтных свопов вырос в сто раз. Кредитно-дефолтные свопы не подлежали жёсткому регулированию благодаря закону «О модернизации товарных фьючерсов» 2000 г.;</p> <p>4. Мировой инвестиционный фонд с 2000 по 2007 г. вырос почти в два раза, вследствие этого был создан ряд инновационных финансовых инструментов: ипотечные ценные бумаги (ИЦБ) и обеспеченные залогом долговые обязательства (CDO) [5].</p> | <p>стоимости квартиры, для него существенно снижается процентная ставка. За заемщиком остается право на налоговый вычет по ипотечному кредиту;</p> <p>4. С 1 января 2009 г. ипотеку можно гасить материнским капиталом (материнский капитал - средства, выделяемые при рождении второго и последующих детей в российских семьях).</p> |
|--|---|

В 2004 - 2007 гг. многие финансовые учреждения США, в особенности инвестиционные банки, рассчитывавшие на то, что цены на жилую недвижимость будут продолжать расти, а домашние хозяйства будут продолжать производить выплаты по ипотечным кредитам, выпустили значительное количество долговых обязательств и инвестировали полученные средства в ипотечные ценные бумаги. В России данные инструменты не

функционируют. Существуют мнения, что в России необходимо запустить механизм рефинансирования Центральным банком ипотечных кредитов.

Размер премий специалистов финансового рынка США определялся не долгосрочной прибылью компании или результативностью созданных ими финансовых продуктов, а размерами комиссии за их формирование. Бонусы, как правило, выдавались в форме денежного вознаграждения, а не акций, и не подлежали возврату в случае низкой результативности созданных специалистами ипотечных ценных бумаг или обеспеченных залогом долговых обязательств. При этом при расчете денежного вознаграждения руководителей высшего звена не учитывалось вызванное увеличением объёма заёмных средств увеличение рисков крупнейших инвестиционных банков. Личный доход сотрудников Российских банков не связан с количеством выдаваемых кредитов и ипотечных кредитов населению.

На рынке США в формировании кризисной ситуации свою значительную роль сыграл так называемый «теневый финансовый рынок», на который не распространялись принципы нормативного регулирования деятельности депозитных банков. Был создан рынок РЕПО-кредитования ёмкостью во многие триллионы долларов; компании, созданные для осуществления забалансовых операций; продажа производных денежных бумаг через дилерскую сеть. Забалансовые методы секьюритизации и создания производных ценных бумаг позволяли «теневым» финансовым структурам скрыть долю заёмного капитала от инвесторов и контрольно-надзорных органов. Объём финансовых операций оценивается 2,2 -2,5 трлн долл., в то время как объём всей банковской системы США 10 трлн долл. [6].

Страховые компании в США и России также имеют разную степень задействованности в рынке ипотечного страхования:

| | |
|---|--|
| <p>В США страховые компании выступали гарантами по СВОПам. Когда в 2008 г. число невыплат по ипотечным кредитам начало резко возрастать, компании AmericanInternationalGroup, MBIA, и Ambac оказались в крайне сложном положении. Компания AIG, являвшаяся страховщиком ипотечных ценных бумаг на сумму 440 млрд долл. США, была вынуждена просить федеральное правительство о помощи, и получила её [7].</p> | <p>Страховые компании в России выступают гарантами по платежеспособности граждан, принявшим на себя обязательства по ипотечным кредитам, по рискам связанным с угрозой здоровью, потерей источника дохода и проч. Страховые компании не участвуют в сделках по СВОПам.</p> |
|---|--|

Значительную роль в формировании ажиотажного спроса со стороны инвесторов на инвестиционные ценные бумаги и залоговые долговые обязательства сформировали рейтинговые агентства США, присвоив им инвестиционный рейтинг, тем самым вызвав приток инвестиций. В том числе и со стороны иностранных инвесторов. В России данный инструмент отсутствует.

| | |
|---|---|
| <p style="text-align: center;">США:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ИЦБ, созданные на основе кредитов с высоким уровнем риска, были оценены как ценные бумаги инвестиционного класса. 2. Обеспеченные залогом долговые обязательства (CDO), были оценены как бумаги с низким уровнем риска[7]. | <p style="text-align: center;">Россия:</p> <p>Рейтинговые агентства отсутствуют.</p> |
|---|---|

Граждане США были уверены в долгосрочном росте цен на жилую недвижимость, они принимали на себя все большие обязательства по ипотечным кредитам, надеясь на проведение рефинансирования по более благоприятным условиям, а также из-за наличия привлекательных инновационных предложений (например, кредитов с отсутствующими первоначальными выплатами, плавающей процентной ставкой). В России ситуация с кредитованием диаметрально противоположенная, ипотечный кредит получить очень тяжело, нет уверенности в росте цен на недвижимость, таким образом рынок кредитования отличается по объему в сотни раз. Доля ипотечного кредитования в России составляет 7%, в то время как в США эта цифра равна 80%.

| США: | Россия: |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Уверенность в долгосрочном росте цен на жилую недвижимость; 2. Доступность кредитов; 3. Покупка недвижимости с целью инвестирования; 4. Уверенность в росте цен и возможности рефинансирования кредита; 5. В марте 2007 г. общая стоимость субстандартных ипотечных займов в США оценивалась в 1,3 трлн долл. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Доля семей, способных приобрести жильё в 2010 г. (с помощью собственных и заемных средств) — 19,8 %; 2. Объемы ипотечного жилищного кредитования в 2012 г. - 1028,9 млрд руб.; 3. Ежегодно 1% семей в России покупает квартиру, так как: <ul style="list-style-type: none"> - отсутствует подтвержденный доход; - низкая зарплата относительно стоимости недвижимости. |

Спрос на жилую недвижимость и ИЦБ со стороны иностранных инвесторов в США также был достаточно велик. По России официальной информации нет, известно, что налоговые ставки при операциях с недвижимостью для нерезидентов страны доходят до 40%, тем самым делая невыгодной покупку или продажу недвижимости.

| | |
|--|--|
| США: | Россия: |
| <p>1. ИЦБ позволяли инвесторам со всего мира вкладывать средства в рынок недвижимости США.</p> <p>2. Покупка ИЦБ часто осуществлялась автоматически из-за высокого инвестиционного рейтинга.</p> | <p>В России спрос со стороны иностранных инвесторов не установлен.</p> |

По мнению авторов, ситуацию с обвалом рынка недвижимости США, потянувшую за собой крах финансовой системы страны и инвесторов из других стран можно сравнить с падением созревшего яблока, которое происходит не под действием одного фактора, а под влиянием одновременно происходящих событий. Яблоко падает из-за увеличения его массы, ослабления, ветра, силы притяжения Земли. Похожая ситуация произошла в США, правительство хотело обеспечить жильем бедные слои населения, финансовые организации предоставляли кредиты с лояльными условиями, рос спрос, стоимость росла, многие инвесторы обратили внимание на возможность получения дохода на рынке недвижимости. Среди населения и инвесторов сложилось видение невозможности падения цен на жилую недвижимость. На данный рынок стали заходить неплатежеспособные покупатели с помощью кредитов, покупающие дома и рассчитывающие продать их через некоторое время после увеличения стоимости. Ситуация стала настолько массовой, что предложение на рынке недвижимости стало постепенно превалировать над спросом (ранее вошедшие инвесторы начали продавать недвижимость, пустующих домов стало больше). Постепенно рынок начал сначала стагнировать, вынудив уйти инвесторов, а их уход повлек за собой обвал цен и вскрытие неспособности оплачивать ипотечные кредиты населением. Доверие со сто-

роны инвесторов к «самой прозрачной экономике» было утрачено, т.к. высокие рейтинги по ипотечным ценным бумагам были фактически ничем не обеспечены, крупнейшие банки обанкротились. Инвесторы понесли значительные убытки.

В России вследствие жестких механизмов регулирования подобная ситуация невозможна. Из анализа мы видим, что на рынке жилой недвижимости между нашими странами только одно сходство – это желание государства обеспечить жильем слои населения с доходом ниже среднего уровня. Но если в США ситуация была полностью предоставлена для развития различным игрокам рынка, то в России развитие обрывается на высокой ключевой ставке и низких доходах населения, учете рисков при выдаче кредитов финансовыми организациями. Таким образом, очевидно, что падение рынка недвижимости по сценарию США в России невозможно. Если ситуация в 2007 г. в США – это поспевшее яблоко, естественно упавшее, то в России – это яблоко, которое не упадет, потому что не созреет.

Список литературы:

1. www.stlouisfed.org
2. www.gks.ru
3. www.government.ru
4. www.cbr.ru
5. Демьянюк Ю., Хемерт О. ван. Понять причины ипотечного кризиса. Рабочий отчет, распространяемый Сетью исследований в области общественных наук, 2008.
6. Димартино Д., Дука Дж. В. Рост и крах ипотечного кредитования // Экономическая газета Федерального резервного банка Далласа. 2007. 2(11).
7. Дуаз Д. Субстандартное кредитование: цена нарушений // Международный журнал по торговому праву (Revue de droit des affaires internationales (RDAI) / International Business Law Journal (IBLJ)). 2008. № 4.

ПРИМЕНЕНИЕ НЕТРАДИЦИОННЫХ МЕР МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Шаров М.А.,

*аспирант Московского государственного университета
им. М.В.Ломоносова (Москва, Россия)*

Ключевые слова: монетарная политика, экономический рост, денежно-кредитная политика, нестандартная монетарная политика, развивающиеся страны.

Аннотация: характеристика нестандартных мер монетарной политики и оценка их эффективности.

Одной из проблем, широко обсуждаемых и в научной литературе и в правительственных кругах, является проблема выбора оптимальной монетарной политики, которая должна использоваться в целях предотвращения кризисных явлений и стимулирования роста экономики. Особую актуальность данный вопрос приобрел в свете мирового финансового кризиса 2007 - 2010 гг.

Финансовый кризис, начавшийся в развитых странах, охватил и развивающиеся рынки, которые столкнулись с падением цен на полезные ископаемые и продукцию сельского хозяйства, а также со снижением притока иностранного капитала, что спровоцировало резкое падение ВВП в ряде развивающихся стран, снижение обменного курса местных валют и обесценивание ценных бумаг. Особенностью данного кризиса, помимо общемирового характера и длительных сроков стагнации отдельных мировых рынков, явилась неспособность стандартных методов монетарной политики (прежде всего изменения процентных ставок) вывести экономики развитых стран из кризиса.

В этой ситуации центральные банки развивающихся стран были вынуждены применять весь спектр доступных им мер для поддержания экономики и фондовых рынков. Это привело к необходимости поиска новых путей стимулирования экономики со стороны центральных банков развитых и развивающихся стран, прежде всего США (Федеральная резервная система), Англии (Банк Англии), Японии (Банк Японии) и ЕС (Европейский центральный банк), которые получили название нестандартной монетарной политики (*unconventional monetary policy*). Данные меры названы так ввиду отсутствия предыдущего опыта их применения, чрезвычайности объемов и частоты интервенций со стороны центральных банков. Следует отметить, что нестандартные методы монетарной политики являются неоднородными как по своей структуре, так и по направленности воздействия и каналам передачи их эффекта, поэтому оценка их эффективности должна производиться с отдельным вниманием к каналам и механизмам воздействия.

Существует значительное количество научных исследований, в которых анализируются и систематизируются меры монетарных властей по поддержанию собственных экономик [8]. Кроме того, выполнены исследования, отдельно посвященные влиянию на экономику конкретных стран и регионов нестандартных мер монетарной политики [6]. Однако не все аспекты применения нестандартных мер монетарной политики и их последствия были изучены в научной литературе.

В настоящее время в целом ряде развивающихся стран (Россия, Бразилия, Индонезия и др.) отмечается ряд кризисных явлений: падение ВВП, рост безработицы, обесценивание национальной валюты и падение фондовых индексов. Развитые страны, несмотря на проводимые программы количественного и кредитного смягчения (Англия, ЕС, Япония, Швейцария и др.) не могут добиться стабильного роста ВВП. Также центральные банки развитых стран сталкиваются с проблемами по достижению инфляционных целей, что приводит к

возникновению ситуаций, в которых применение центральными банками как развитых, так и развивающихся стран все новых нестандартных методов монетарной политики становится все более вероятным. В этой связи вопрос об эффективности и долгосрочных последствиях применения нестандартных мер монетарной политики различными странами становится все более актуальным

Прежде, чем перейти к анализу использования нетрадиционных мер монетарной политики в период последнего кризиса рассмотрим основные каналы воздействия монетарной политики на экономику. Существует два основных подхода, с помощью которых объясняется механизм воздействия: неоклассический и не-неоклассический. С точки зрения неоклассики [3, 9], рынок является идеальным и монетарная политика воздействует посредством непосредственно процентной ставки (влияет на инвестиционные решения), изменения коэффициента Тобина, эффекта дохода, эффекта межвременного предпочтения и изменения обменного курса. В соответствии с не-неоклассическим [4, 5], кредитным подходом, воздействие монетарной политики на экономику происходит посредством изменения предложения кредитных средств из-за государственных интервенций на кредитные рынки, из-за изменения предоставления кредитов со стороны банков и из-за изменения денежной массы (эффект баланса). Следует отметить [2], что каналы воздействия монетарной политики меняются по причине институциональных изменений и изменений в механизме формирования ожиданий. Основными типами нетрадиционных мер являются (по классификации IMF¹):

- количественное смягчение - комплекс мер, направленных на увеличение монетарной базы посредством увеличения обязательств центрального банка, преимущественно с помощью покупки на открытом рынке государственных и частных

¹ [7]

ценных бумаг. Применение этой меры позволяет снизить долгосрочные и краткосрочные процентные (посредством покупки бумаг с различной дюрацией), увеличить ликвидность у банков, которая может быть использована для поддержки реального сектора экономики. Эта группа нестандартных мер является более действенной в случае невозможности снижения краткосрочных процентных ставок (если они находятся около или ниже нуля);

- кредитное смягчение - меры, напрямую направленные на увеличение количества доступной для кредитования ликвидности у коммерческих банков. Помимо стандартных способов - изменения норм резервирования и т.д. используются меры прямого или косвенного предоставления кредитов банкам для финансирования реального сектора экономики;

- меры по увеличению ликвидности в национальной и иностранной валюте - прежде всего посредством предоставления валютных свопов и гарантий. Этот тип мер особенно важен для экономик развивающихся стран, имеющих обязательства и торговые контракты в иностранной валюте.

Использование набора мер, как традиционных, так и нетрадиционных зависит от конкретной ситуации и задач, стоящих перед центральными банками, но методы количественного и кредитного смягчения используются в большей степени развитыми странами и являются малоэффективными для развивающихся из-за ограниченности ресурсов и невозможной троицы (impossible trinity). Большая часть центральных банков развивающихся стран не стала опускать реальную процентную ставку в национальной валюте до нулевого и отрицательного уровня из-за волатильной и высокой инфляции, обесценивания местных валют (высокие процентные ставки являются компенсацией для инвесторов за риск и препятствуют быстрому оттоку капитала). Опасения по поводу возможного оттока капитала также не давали возможность центральным банкам развивающихся стран производить агрессивную политику количественного смягчения и предоставлять излишнюю ликвидность, к тому

же некоторые центральные банки развивающихся стран проводили проциклическую монетарную политику, что также не способствовало проведению программ количественного смягчения [1]. Зачастую, применению мер нестандартной монетарной политики в развивающихся странах предшествовало использование традиционных мер монетарной политики, что было связано, на наш взгляд, с объективными опасениями по поводу наличия рисков резкой девальвации национальной валюты и быстрого оттока капитала вследствие снижения уверенности инвесторов. Важным фактором явилось и наличие задержки в распространении кризиса на развивающиеся страны, в том числе и Россию, в которой в течении первой половины 2008 г. наблюдался экономический рост.

Политика развитых стран была направлена на поддержку внутреннего финансового рынка, в т.ч. первичных брокеров, а также стимулирование экономики в условиях очень низких процентных ставок. Основной группой мер, позволившей решить поставленные задачи стало количественное смягчение, немаловажным для стабилизации финансовых рынков стало и применение т.н. словесных интервенций и более четкое декларирование кратко- и средне- срочных монетарных политик (*forward guidance*).

Важным фактором эффективности нестандартных мер монетарной политики, проводимой центральными банками развитых стран, прежде всего со стороны Федеральной резервной системы США, является поддержание уровня цен на природные ископаемые и продукцию сельского хозяйства. Этот эффект осуществляется преимущественно через три основных канала [7]:

- канал портфельного баланса - снижение доходности по облигациям ведет к увеличению цен на субституты, в данном случае на ресурсы;

- сигнального канала - применение методов количественного смягчения сигнализирует более низкие процентные ставки в обозримом будущем;

- увеличение уверенности - снижение оцениваемых рисков должно вести к росту цен на ресурсы; увеличение ликвидности ведет к снижению рисков и росту цен.

Так как добыча ресурсов является немаловажной составляющей большого числа развивающихся экономик, применение нетрадиционных мер монетарной политики центральными банками развитых стран, особенно количественного смягчения, должно вести к восстановлению экономик развивающихся стран. Этот факт является существенным при рассмотрении эффективности применяемых центральными банками мер в современном глобализированном мире - не весь объем предоставляемой ликвидности и поддержки остается в экономиках стран, проводящих экспансионную политику, происходит диффузия капитала и эффектов от проведения монетарной политики, как положительных, так и отрицательных. Увеличение баланса ФРС (с менее чем 900 млрд долл. до более 4400 млрд долл.²) способствовало восстановлению экономики США, оказало положительный эффект на цена на товары и фондовые индексы (IMF), что позитивно сказалось на общемировой стабильности и восстановлении экономик развивающихся стран.

Итак, нетрадиционные методы монетарной политики показали эффективность их применения в ряде случаев: во-первых, при минимизации проявлений экономического и финансового кризиса в ситуации близких к нулевым процентных ставок и ограниченности возможности применения стандартных методов. Во-вторых, нетрадиционные методы монетарной политики применялись странами с различным уровнем разви-

² Данные Федерального резерва США (http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/bst_recenttrends.htm).

тия национальных экономических систем: экономически развитые страны начали применять нестандартные методы раньше, чем развивающиеся и использовали в основном методы количественного и кредитного смягчения, а развивающиеся страны, столкнувшись с массивным оттоком капитала и достаточно высокими показателями инфляции при высоких номинальных процентных ставках не всегда имели возможность применять расширительную политику и сосредоточились на предоставлении ликвидности национальным финансовым системам в национальной и международной валютах.

В условиях нарастания кризисных явлений в ряде стран, особую актуальность приобретает проблема необходимости широкого применения стимулирующей политики рядом центральных банков. В то же время при разработке монетарной политики, по нашему мнению, следует оценивать не только экономическую эффективность, влияние на реальный обменный курс, но и социальные факторы, что ставит исследование данного вопроса в ряд перспективных.

Список литературы:

1. Спункова Н.А. Особенности мер нестандартной монетарной политики в экономиках с развивающимися рынками // *Journal of Institutional Studies* (Журнал институциональных исследований). 2012. Т. 4. № 4.
2. Boivin J., Kiley M. T., Mishkin F. S. How has the monetary transmission mechanism evolved over time? // *National Bureau of Economic Research*, 2010. № w15879.
3. Friedman, Benjamin M. Changing Effects of Monetary Policy on Real Economic Activity, Federal Reserve Bank of Kansas City Symposium Proceedings, 1989.
4. Iacoviello M. and Minetti R. The credit channel of monetary policy: Evidence from the housing market // *Journal of Macroeconomics*. Elsevier, 2008, vol. 30(1), pp. 69 - 96.

5. McCarthy J. and Peach R.W. Monetary Policy Transmission to Residential Investment // Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review. 2002, vol. 8, no. 1, pp. 139 – 158.
6. Prasad E., Zhang B. Distributional Effects of Monetary Policy in Emerging Market Economies // NBER Working Paper. 2015, No. 21471.
7. Roache S. K., Rousset M. Unconventional monetary policy and asset price risk // IMF Working Paper WP. 2013, 13.
8. Stone M., Fujita K. and Ishi K. Should Unconventional Balance Sheet Policies be added to the Central Bank Toolkit? A Review of the Experience So Far // IMF Working Paper. 2011. No 145.
9. Tobin J. A General Equilibrium Approach To Monetary Theory // Journal of Money, Credit and Banking. 1969, Vol. 1, No. 1, pp. 15 – 29.

Раздел III. ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА РОССИИ В РЕТРОСПЕКТИВЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ

Дроздов В.В.,

*профессор Московского государственного университета
им. М.В. Ломоносова и НОУ ВО «Столичная финансово-
гуманитарная академия» (г. Москва, Россия)*

Ключевые слова: экономический кризис, биржевой кризис, Россия, капитализм, XIX век, фондовый рынок.

Аннотация: в статье дается обзор экономических кризисов в истории дореволюционной России и их влияния на развитие основных отраслей и секторов экономики.

История кризисов, присущих рыночной экономике, начинается с "англо-американских" кризисов 1825 и 1836 гг. и "англо-французского" кризиса 1847 г. Это были первые циклические промышленные кризисы, связанные с перепроизводством. В первой половине XIX в. периодичность этих кризисов составляла 10 - 11 лет, во второй половине - 7 - 9 лет. В 1857 г. разразился первый глобальный кризис, который охватил Великобританию, США, Южную Америку, Южную Африку и Дальний Восток. Эти кризисы находили отражение и в России, однако, по оценке известного исследователя экономических кризисов Л.А. Мендельсона, это было "в основном расплатой за ... перепроизводство в Англии и других странах развитого капитализма. Для собственных кризисов Россия экономически еще не созрела" [6, с. 675].

Конечно, это не означает, что в России в этот период не было проблем, связанных с крахом компаний. В 1830-е гг. русская аристократия начала приобщаться к акционерному делу. Князья Юсуповы, Гагарины, Кочубеи, графы Воронцовы, Строгановы, Мордвиновы, Сперанские, бароны Корфы и др. становились учредителями и акционерами. Большую помощь им оказывал "непременный учредитель" граф А.Х. Бенкендорф. Акции компаний становились предметом оживленной торговли. Во многих случаях их курс находился под сильным влиянием "финансовых страстей" и был мало связан с родом деятельности и надежностью компаний. Такая ситуация с неизбежностью должна была привести к биржевому краху, который и случился в 1836 г. Однако речь шла о банкротстве нескольких компаний, которое хотя и охладило учредительский пыл, но не вызвало никаких общественных потрясений. Министр финансов Е.Ф. Канкрин, бывший в то время министром финансов, был озабочен лишь тем, что "сомнительные успехи некоторых компаний ... грозят отохочиванием публики вовсе от участия в оных ..." [цит. по 12, с. 35].

Мировой экономический кризис 1857 г. оказал на Россию более глубокое влияние, но и "он не был самостоятельный кризис", хотя "это не был также и простой отзвук бури, потрясшей весь мир и имевшей своим главным центром Англию" [6, с. 570]. К этому времени в России были и некоторые внутренние предпосылки для торгово-промышленных кризисов. Эти предпосылки становились весомыми в условиях ажиотажного грядущего 1856-1857 гг., быстрого роста хлопчатобумажной промышленности, инфляции и Крымской войны 1853 - 1856 гг. Паника в Гамбурге и Данциге имела своим следствием сброс российских ценных бумаг, стимулировавшийся падением рубля. Эти ценные бумаги скупались агентами правительства в целях поддержания курса бумаг, а также частными лицами, так как доходы по ним были больше, чем по банковским вкладам. Это привело к оттоку золота за границу и к снижению актива торгового баланса, потрясениям кредита и кризису ряда акционерных компаний. Ситуация усугублялась усилением иностранной конкуренции,

неизбежным в условиях мирового кризиса и снижения таможенных пошлин по тарифу 1857 г., неурожая и широкого распространения контрабанды ситца и полотна.

По данным, приводимым Л.А. Мендельсоном, выплавка чугуна в России упала с 259,0 тыс. т (1856 г.), до 215,0 тыс. т (1857 г.), продукция бумаготкацкого производства снизилась с 15,6 млн руб. (1856 г.) до 13,4 млн руб. (1857 г.), бумагопрядильного производства - с 31,3 млн руб. (1859 г.) до 28,7 млн руб. (1860 г.), шерстоткацкого производства - с 31,9 млн руб. (1856 г.) до 28,5 млн руб. (1857 г.). Затруднения в промышленности, торговли и на денежном рынке России, начавшиеся в 1857-1858 гг., сохранялись до начала 1860-х гг. [6, с. 572].

Первым серьезным экономическим кризисом в истории дореволюционной России был кризис 1866 - 1867 гг. С Крестьянской реформой 1861 г. Россия вступила в эпоху капитализма, что создавало условия для ее большей вовлеченности в мировую конъюнктуру. Специфика социально-экономических условий пореформенного периода (прежде всего переходный характер российской экономики со значительными пережитками феодализма) не исключала того, что Россия стала одним из звеньев мирового экономического кризиса 1866 г. наряду с США, Германией и другими странами.

Первый удар кризис нанес по хлопчатобумажной промышленности. Перепроизводство тканей в России наблюдалось уже в 1866 г. Когда же за границей началось падение цен на хлопок и ткани, кризис стал ощущаться с полной силой. Упал спрос на российский сельскохозяйственный экспорт, снизилась экспортная выручка, уменьшились доходы населения. Это повлекло за собой падение спроса на промышленные изделия. Симптомы кризиса обнаруживались в торговле и на денежном рынке. Однако разрушительная сила кризиса в России проявилась с меньшей силой, чем, например, в Англии. Это было следствием того, что к этому времени товарно-денежные отношения достигли высокой степени зрелости далеко не во всех секторах и не на всех территориях Российской

империи. Поэтому с наибольшей силой кризис проявлялся в крупных фабрично-заводских и торговых центрах страны (Иваново, Московская губерния, Петербург, Варшава с округой). О влиянии кризиса 1866 - 1867 гг. на экономику России можно судить по данным, представленным в табл. 1.

Таблица 1

Кризис 1866 - 1867 гг. в России

| Наименование показателя | Высшая точка (год) | Низшая точка (год) | Показатель для высшей точки | Показатель для низшей точки | Паде-ние, % |
|--|--------------------|--------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------|
| Прирост длины железных дорог, км | 1866 | 1867 | 731 | 465 | 36 |
| Добыча каменного угля, тыс. т | 1866 | 1867 | 463 | 445 | 4 |
| Выплавка чугуна, тыс. т | 1866 | 1867 | 305 | 288 | 6 |
| Потребление хлопка, тыс. т | 1867 | 1868 | 54 | 43 | 20 |
| Стоимость продукции важнейших отраслей обрабатывающей промышленности, млн руб. | 1866 | 1867 | 220,2 | 216,0 | 2 |
| Вывоз общий, млн руб. | 1867 | 1868 | 244,8 | 226,6 | 7 |
| Ввоз общий, млн руб. | 1867 | 1868 | 265,3 | 260,9 | 2 |
| Цены на нижегородской ярмарке, зол. руб. за пуд | | | | | |
| Чугун | 1866 | 1868 | 1,45 | 1,3 | 10 |
| Шерсть | 1867 | 1870 | 8,93 | 5,31 | 40 |

Источник: [6, с. 677].

В 1869 г. в России случился биржевой кризис, который неизвестный автор, опубликовавший в том же году статью в "Санкт-Петербургских ведомостях", назвал биржевым погромом [1, с. 66 – 88]. Его причиной стала активная биржевая и внебиржевая игра с облигациями внутреннего выигрышного займа ("лотерейными" билетами выпусков 1864 и 1866 гг.), акциями железных дорог, коммунальными акциями. В спекуляциях активно участвовали представители разных слоев общества. По свидетельству современника, "тот, кто вчера ездил на извозничьих дрожках, обитая в скромной мебелированной комнатке, - отправлялся на другой день, в собственной коляске, нанимать на лето комфортабельную дачу ..." [4; цит. по 7]. В эти спекуляции были вовлечены банки, кредитовавшие спекулятивную игру. Большое распространение получили срочные сделки, которые влияли на курсы ценных бумаг, хотя они не регистрировались и покупатель ничего не платил и реального перемещения ценностей от продавца к покупателю не происходило. В то время эти сделки, во многом напоминающие современные форвардные операции, были запрещены законом, а лица, заключавшие такие сделки, подлежали наказанию как игроки в азартные игры. Скандальную известность получила "Демутовская биржа", находившаяся в Демутовом отелетрактире. Как писал другой современник, А.С. Суворин, собиравшиеся там "маклеры, банкиры, генералы, чиновники ... за бокалами шампанского гнали вверх бумаги без всякого разбора. ... Установив цены, члены отеля отправлялись на биржу и поднимали или опускали там бумаги, как хотели" [2, с. 60].

Безудержная спекуляция привела к настоящему биржевому краху. Внезапно прекратилось кредитование сделок с ценными бумагами. Российские ценные бумаги сбрасывались на иностранных биржах. Под влияем серьезных потерь игроков в российском обществе возникло скептическое отношение к бирже, сохранявшееся довольно долго. В то же время уже в то время было понимание того, что биржевой кризис неидентичен кризису экономическому. Упомянутый выше неиз-

вестный автор, анализировавший кризис 1869 г., писал, что он произошел "от причин совершенно посторонним тем условиям, которые могут иметь влияние на благосостояние государственных финансов и на усиленный ход торговых и промышленных предприятий ... Бумаги упали - бумаги опять и поднимутся" [1, с 85].

В 1873 - 1875 гг. Россия снова оказалась в ситуации нового экономического кризиса. Он имел циклический характер и был вызван перенасыщением внутреннего рынка. Снижение объема производства в промышленности было незначительным, но заметно упали темпы роста. От этого кризиса пострадала главным образом мелкая промышленность, не выдержавшая конкуренции с фабриками, важным фактором конкурентоспособности которых были государственные заказы. В 1878 г. начался промышленный подъем, стимулировавшийся русско-турецкой войной 1877-1878 гг. и протекционистскими мерами в области внешней торговли (повышением импортных пошлин на железо, чугун и другие товары). В 1881 - 1883 гг. имел место очередной экономический кризис, охвативший почти все отрасли российской экономики. До конца 1880-х гг. экономика находилась в состоянии депрессии.

В 1893 г. начался продолжительный и интенсивный промышленный подъем, вызванный строительством новых железных дорог, ростом числа акционерных предприятий, государственными гарантиями по акциям железнодорожных обществ, приливом иностранного капитала. Важным фактором успешного развития экономики в 1890-е гг. стала удачная денежная реформа 1895 - 1897 гг., проведенная С.Ю. Витте. Российские промышленники получали из-за границы легкие деньги, источником которых стали кредиты иностранных банков (главным образом французских и английских), предоставлявшиеся под низкие проценты.

Вновь возрос интерес к бирже. В середине 1890-х гг., по свидетельству А.Р. Кугеля, опять "все играли, и стар, и млад, и

юноша в семнадцать лет, и старик с седой головой. Дамы в особенности, генералы - преимущественно". В биржевой игре, подогреваемой банками, мог принят участие практически любой. Между тем в Европе в 1899 г. развернулся денежный кризис. В августе резко сократились кредиты, предоставлявшиеся России банками Парижа и Лондона. В условиях недостатка ликвидности Государственный банк Российской империи повысил учетный процент с 5 до 7, на что незамедлительно отреагировали частные банки. Возникли проблемы с получением кредитов (особенно на более или менее длительный срок) и с учетом векселей. Предприниматели отказывались продавать товары в кредит. В 1899 г. обанкротились банковско-промышленные структуры Мамонтова, фон Дервиза, Алчевского, а за ними и немало других. В России начался биржевой кризис, который сопровождался обесценением акций в течение всего ближайшего десятилетия (см. табл. 2). Минимальных уровней среднеценовой индекса стоимости акций ведущих промышленных компаний на Петербургской бирже достиг в 1901 и 1908 гг. (соответственно 42,3 и 46,9 % от уровня 1897 г.).

Таблица 2

Среднеценовой индекс по акциям ведущих промышленных компаний, котирувавшимся на Петербургской бирже, на конец года, %, 1897 г. = 100

| Год | 1899 | 1900 | 1901 | 1902 | 1903 | 1904 | 1905 | 1906 | 1907 | 1908 | 1909 | 1910 | 1911 |
|-----|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| % | 77,5 | 57,7 | 42,3 | 49,0 | 59,0 | 80,0 | 64,4 | 60,0 | 51,7 | 46,9 | 52,3 | 70,0 | 77,7 |

Источник: [7].

Финансово-денежный кризис конца 1890-х гг. сменился тяжелым экономическим кризисом 1900-1903 гг. Он охватил все передовые страны и свидетельствовал о том, что Россия находится в русле общемирового экономического развития и что ее экономика, несмотря на сохранение значительных пе-

режитков феодализма, подвержена действию законов, присущих рыночной экономике.

Кризис 1900 - 1903 гг. в России был затяжным. Он обнаружил глубокое противоречие между быстро развивавшимся промышленным капитализмом и феодальными пережитками в деревне. Одним из проявлений этого противоречия была узость внутреннего рынка, обусловленная низкой покупательной способностью населения. Тяжесть ситуации усугублялась голодом в зиму 1900 - 1901 гг., от которого умерли около 3 млн чел. Начались крестьянские волнения (особенно в Полтавской и Харьковской губерниях), подавлять которые приходилось силой.

Факторами обострения экономической ситуации в России в период кризиса 1900 - 1903 гг. были недостаток капитала, техническая отсталость промышленности, консервировавшаяся низкой стоимостью рабочей силы и протекционистскими импортными пошлинами. Многие российские предприятия, привыкшие к финансированию за счет дешевых кредитов, оказались в тяжелой ситуации.

Кризис охватывал то одну, то другую отрасль хозяйства, поэтому общее падение объема промышленной продукции было небольшим. Проявлениями кризиса стали трудности со сбытом продукции, падение цен, продолжавшееся до конца 1902 г., сокращение объемов кредитования, повышение учетных ставок, массовое банкротство мелких и средних предприятий, прежде всего тех из них, которые были технически отсталыми. За годы кризиса обанкротились и закрылись около 3 тыс. предприятий (в том числе 24 % заводов черной металлургии, 21 % угольных копей, 33 машиностроительных завода) [8, с. 180], было уволено около 100 тыс. рабочих. Государство поддерживало главным образом крупные компании и банки. Государственный банк покупал их акции, они получали адресную финансовую помощь в виде целевых кредитов и неуставных ссуд. Правительство сокращало объем заказов за границей и передавало их российским предпринимателям на более льготных условиях. В годы кризиса

заметно ускорились концентрация и централизация производства и капитала, ставшие основой монополизации российской экономики. Индустриальное лицо России в начале XX в. стали определять такие монополии, как рельсовый картель, синдикаты "Продамета", "Продвагон", "Продвагон" и др. Усилилось сращивание промышленного и банковского капиталов и формирование на этой основе финансового капитала.

Больше всего кризис затронул тяжелую промышленность. Если в целом по России объем промышленного производства за годы кризиса сократился на 6 % [8, с. 180], то в отдельных отраслях тяжелой промышленности падение производства в среднегодовом исчислении составило 10 - 15 %. Особенно сильное падение производства наблюдалось в горнозаводской промышленности Урала. В Криворожье прекратили работу около половины железных рудников, в Донбассе - многие угольные шахты. В районе Баку разорились многие мелкие нефтяные предприятия. Легкая промышленность пострадала меньше и даже несколько выросла. Сказывалось то, что она была менее монополизирована, меньше зависела от легких денег из-за границы и спрос на ее продукцию был более устойчивым как внутри страны, так и на внешних рынках. Более конкретное представление о динамике промышленного производства в России в годы кризиса можно получить из табл. 3.

Таблица 3

**Валовая продукция тяжелой и легкой промышленности
России в 1900 - 1903 гг. (в тыс. руб.)**

| Год | Валовая продукция | |
|------|------------------------|-----------------------|
| | тяжелой промышленности | легкой промышленности |
| 1900 | 1046943 | 1205727 |
| 1901 | 1001193 | 1270310 |
| 1902 | 922988 | 1321385 |
| 1903 | 970394 | 1420502 |

Источник: [5, с. 119].

В отличие от Запада, кризис 1900 - 1903 гг. в России не перерос в промышленный подъем. 1904 - 1908 гг. были периодом депрессии. В это время в монополизированных отраслях обнаружился сравнительно новый экономический феномен - рост стоимости продукции при снижении ее физического объема. Это было результатом политики монополий, которые к этому времени господствовали в экономике и искусственно создавали дефицит продукции на рынке ("нефтяной голод", "угольный голод") и поднимали цены. Крупнейший нефтепромышленник России Э. Нобель считал такую политику вполне нормальной. "Да, запасы нефти у нас есть, - говорил он, - и мы их придерживаем. Цены идут вверх, и кто же упрекнет нас, частных предпринимателей, что мы блюдем свой интерес?".

Особого внимания заслуживает вопрос о влиянии на экономическую активность в России таких событий, как война с Японией 1904 - 1905 гг. и Первая русская революция 1905 - 1907 гг. Новейшие исследования, российскими историками, показывают, что оно было весьма умеренным. Так, Л.И. Бородкин и А.И. Коновалова, проанализировав материалы биржевых хроник того периода, "обнаружили меньшую степень ожидаемой зависимости динамики биржевых курсов от событий политической жизни страны и внешнеполитических новостей".

В 1907 г. Европу и США охватил очередной мировой экономический кризис. Его влияние в России ощущалось в 1907 - 1909 гг. Он коснулся прежде всего черной металлургии и металлообрабатывающей промышленности. Seriously пострадала горнозаводская промышленность Урала, которая не выдерживала конкуренцию с технически хорошо оснащенными заводами Юга России. В 1909 г. в стране бездействовали 150 доменных печей (больше половины), на треть снизилась производственная мощность паровозостроительных и вагоностроительных заводов. В стране выросла безработица. Немало предприятий переходили на производство потребительских то-

варов, на сокращенную рабочую неделю, на "временные отпуска" без оплаты и даже закрывались. Однако в целом период 1907-1909 гг. в России в историографии принято характеризовать как период депрессии, а не кризиса, что представляется достаточно обоснованным.

В то же время в этот период формировались предпосылки для мощного промышленного подъема 1909 - 1913 гг. Предприниматели произвели техническое перевооружение своих предприятий, используя для этого свободные капиталы, неиспользованные в годы депрессии. Столыпинская реформа, начавшаяся в 1906 г., ускорила рост рынка средств производства, на которые предъявляли повышенный спрос кулацкие хозяйства. Выросла покупательная способность крестьянства, поскольку в период революции 1905 - 1907 гг. были отменены обременительные выкупные платежи. Заметно вырос внутренний денежный рынок, в том числе и за счет военных заказов, которые правительство выдавало российским предпринимателям. Более позитивным стал и вклад банков в развитие отечественной экономики. Известный исследователь истории российских банков И.Ф. Гиндин приходит к выводу, что за этот период "у банков выработались навыки работы с промышленностью, создались предпосылки финансирования промышленности, широко развернувшегося в период подъема 1909 - 1913 гг.", когда интересы банков "переплетаются с судьбами многочисленных промышленных предприятий" и "открылась широкая возможность предоставлять промышленности регулярный промышленный кредит".

Обзор экономических кризисов в дореволюционной России показывает, что долгое время (по крайней мере, до последней трети XIX в.) кризисные явления в российской экономике во многом являлись отражением тяжелых экономических потрясений на Западе. Однако к концу XIX - началу XX вв. в России сформировался собственный экономический цикл и созрели предпосылки для циклических экономических кризисов пере-

производства. Наличие серьезных пережитков крепостничества усугубляло кризисные ситуации в России в начале XX в., поскольку это было серьезным препятствием для развития внутреннего рынка (в том числе и рынка капиталов) и модернизации промышленности. В то же время тесная связь российских рабочих с деревней была фактором смягчения социальных последствий экономических кризисов и сдерживания роста революционной активности.

Список литературы:

1. Автор неизвестен (1869 г.) Нынешний биржевой погром // Экономическая политика. 2009. № 6.
2. Белых А. Первый кризис на рынке ценных бумаг России // Экономическая политика. 2009. № 6. – С. 59 – 65.
3. Гиндин И.Ф. Банки и экономическая политика в России (XIX - начало XX в.). М., 1997. – 622 с.
4. Д.Д. Наши бумажные ценности. СПб., 1870.
5. Кафенгауз Л.Б. Эволюция промышленного производства России (последняя треть XIX в. - 30-е годы XX в.). М., 1994. – 848 с.
6. Мендельсон Л.А. Теория и история экономических кризисов и циклов. Т. 1. М., 1959. – 693 с.
7. Миркин Я.М. Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски / [Электронный ресурс] URL: www.mirkin.ru/fin-future/part2/11/150krisis.html (дата обращения: 07.04.2016)
8. Рабочий класс России от зарождения до начала XX в. / Отв. редакторы М.С. Волин и Ю.И. Кирьянов. М., 1983. – 586 с.
9. Сахаровская Ю. Уроки истории. Фондовый рынок и кризисы в дореволюционной России / [Электронный ресурс] URL: www.lk-finance.ru (дата обращения: 05.04.2016)

10. Суворин А.С. Очерки и картинки. Кн. 1. СПб, 1875. – 550 с.

11. Тюкавкин В.Г. и др. История СССР, 1861-1917. М., 1989.–483 с.

12. Шепелев Л.Е. Акционерные компании в России. Л.,1973–604 с.

13. Шишов А.В., Лубченков Ю.Н. Крушение империи. 1881 - 1917. М., 1998. – 447 с.

ВКЛАД РОССИЙСКОЙ ИСТОРИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ В РАЗРАБОТКУ ПРАКТИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ РЕШЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗАДАЧ ОБЩЕСТВА

Мартынов О.С.,

*аспирант Московского государственного университета
им. М.В.Ломоносова (Москва, Россия)*

Ключевые слова: историцизм, российская историческая школа, немецкая историческая школа, человеческий капитал, кризис экономической теории.

Аннотация: охарактеризован вклад российской исторической школы в экономическую теорию. Рассмотрены основные идеи российских экономистов И. К. Бабста, А. И. Чупрова и И. И. Янжула. Показана актуальность их работ для решения современных экономических проблем России.

По мере развития мировой экономики, нарастания действия глобализационных процессов наблюдается тенденция к унификации экономической теории, хотя формы хозяйствования при этом зачастую становятся все сложнее. Непродуманное применение заимствованных рецептов может привести, и не раз приводило, к катастрофическим последствиям, в чем Россия могла убедиться на собственном опыте.

Глубинное понимание происходящих процессов невозможно без тщательного фактологического анализа, анализа взаимосвязей и рассмотрения всех необходимых факторов. Необычная ситуация - к изучению экономической теории интерес не снижается. Нарастает волна критики в адрес экономической теории. Часто можно слышать, как в общественных дискуссиях вина за те или иные провалы экономической политики возлагается на экономистов. В тех случаях, когда данные

обвинения не связаны с недостатком информированности обвиняющих об экономической науке вообще, они часто не лишены основания. Часто такие нападки связаны с тем, каким именно образом экономические модели преподносятся на суд общественности, какие вопросы включаются в число рассматриваемых экономикой. Многие современные экономисты и сами признают кризис экономической теории, многие явления не могут быть вписано в прокрустово ложе схем, знакомых многим по базовым учебникам. Текущая ситуация в науке также сильно напоминает кризис в научной мысли во время расцвета деятельности исторической школы, или, как ее еще называли, школы «реалистической политической экономии».

Ф. Этнер считает, что «европейские экономисты ощущали наступление кризиса классической школы с конца 1860-х годов» [10]. Но и российские экономисты понимали, что классическая школа исчерпала свой научный потенциал. Давая оценку экономической мысли этого периода, А.Н. Миклашевский в 1909 г. писал, что «...конец XIX и начало XX века застает политэкономия в состоянии «невообразимого хаоса», что «вся стройность и логичность прежних теоретических представлений разрушается» и «иногда представляется, что само существование политической экономии как теоретической науки более недопустимо».

Одной из причин кризиса является отказ от серьезного изучения истории экономической мысли или ее формалистское изучение (тенденция прослеживается во многих ведущих университетах - в 2010 г. она была исключена из курса Массачусетского технологического института). Такой отказ во время признаваемого кризиса экономической науки вообще, политической экономии в частности, способен крайне негативно повлиять на качество получаемого экономического образования. Во многом такой отказ может становиться следствием экономического империализма, когда упрощенный подход, заключающийся в применении базовых формул жесткого ядра со-

временной экономической теории и их экстраполяции на все области человеческой жизни, включая традиционно неэкономические сферы, получает все большее распространение.

Такой подход, безусловно, имеет право на существование и позволяет добиваться определенных результатов, однако не стоит и забывать об имеющихся ограничениях. В ситуации усугубления кризисных тенденций в мировой экономике и в самой экономической теории представляется крайне полезным обращение к традиционным, местами незаслуженно забытым подходам, столь популярным в середине XIX – начале XX века, исходившим из необходимости холистичного, целостного анализа экономических феноменов в их взаимосвязи, а также соединении с качественно отличными феноменами культуры, социальной жизни, религии. Существование объективных, неизменных, действующих всегда и везде, унифицирующих законов экономической жизни ставится под сомнение постоянно самим развитием хозяйственной жизни. Многие авторитетные специалисты как в прошлом, так и в настоящее время привержены необходимости учитывать все особенности конкретной стадии общественного развития и национального хозяйства и разрабатывать подходы целостного анализа, которые к тому же при их применении позволяли добиваться существенного успеха в практической экономической политике.

Одним из наиболее интересных феноменов экономической науки может служить так называемая историческая школа - обобщённый термин, под которым разные исследователи понимают достаточно разные явления. Даже в современных курсах истории экономических учений принято разделение на старую (В.Рошер, К.Книс, Б.Гильдебранд) и новую (Г. фон Шмоллер, Л. Брентано, А. Вагнер, Э. Энгель) и новейшую (М. Вебер, В. Зомбарт, А. Шпитгоф и другие) историческую школу - и это только в Германии.

Историческая школа оставила немалый след и в других странах, прежде всего США, Франции, Италии, Японии, Рос-

сии, причём последняя (И. К. Бабст, А. И. Чупров, И. И. Кауфман, И. И. Иванюков, И. И. Янжул как общепризнанные представители, еще ряд ученых – М. И. Туган-Барановский, Н. Х. Бунге, С. Н. Булгаков, М. В. Бернацкий) отличается довольно большой самобытностью. Именно историческая школа стала первой, кто поднял голос против неадекватного применения положений на тот момент классической политической экономии в неподходящих случаях, она внесла ценные дополнения в саму теорию и является общепризнанным родоначальником многих современных направлений экономической мысли – институционализма (в том числе теория индустриального общества Дж. Гэлбрейта), теории этической экономики, доктрины «социального рыночного хозяйства» и «ордолиберализм».

Даже Р. Коуз признавал, что позиция германской исторической школы была очень близка американским институционалистам [11]. Однако своеобразие актуальных экономических вопросов уникальным образом высвечивает важность российской исторической школы и одновременно степень ее связи с оригинальной германской школой.

Для того, чтобы разобраться в хитросплетении современной экономической реальности, представляется необходимым обращение к первоисточникам. Главное достижение исторической школы – учет национальных особенностей, в наше время часто занижается и незаслуженно замалчивается, однако «появление именно общенациональной... экономики стало объективным основанием для возникновения... политической экономии».

Новая перестройка политэкономии преимущественно на индуктивном методе [8, с. 196] на сегодня является одной из первоочередных задач для действительного вывода данной дисциплины из кризиса, при учете всех ограничений. Именно применение методов, разработанных исторической школой, на наш взгляд, способно внести вклад в решение этой сверхзадачи, поскольку представители этого направления научной

мысли опираются на факт многообразия и динамичности исторической жизни и отсюда отрицают возможность абстрактных законов политической экономии вообще и законов экономического развития в частности» «попытка дать конкретные эмпирические законы развития хозяйства» [цит. по 6, 122]. В то же время необдуманное игнорирование специфики места и стадии развития неспособно вывести страну за пределы институциональной колеи. Видный представитель исторической школы А. И. Чупров отмечал:

«Если разобрать любую новую теорию, то окажется, что в ней часть заимствована от предшественников, часть навеяна обстоятельствами места и времени. Воззрения людей не слагаются сразу, они обыкновенно составляют результат работы длинного ряда поколений, новые воззрения являются по большей части или продолжением прежних, или оппозицией, или компромиссом». Похожую мысль высказал Кейнс через пятьдесят с лишним лет, отмечая влияние идей давно умершего экономиста на «самобытную» или оригинальную, по мнению масс, экономическую политику.

Складывание «жесткого ядра» современной экономической теории на разных этапах развития экономики проходило под воздействием различных факторов. В настоящее время имеет место значительный недоучет вклада именно российской исторической школы, позволяющей дать ответы именно на уникальные вызовы, стоящие перед экономической теорией.

Попытаемся кратко рассмотреть влияние национальной исторической школы на складывание «жесткого» ядра экономической теории, не сводящегося к привычным простейшим схемам. Сложившийся на сегодняшний день консенсус показывает, что первоначально историческая школа как направление научной мысли зародилась в Германии однако, с другой стороны, и в России складывались объективные предпосылки для развития этого социокультурного феномена науки.

Рассмотрим прежде всего некоторые параллели российской и немецкой исторической школ, что позволит выделить их существенные методологические сходства. Фридрих Лист в памятной записке об экономическом положении Германии после наполеоновских войн примерно в тех же выражениях обосновывает необходимость ограничения свободы государств, вошедших в немецкий союз (а ведь реальное объединение Германии состоялось через пятьдесят лет - какова провидческая сила автора!). Очень близкие по смыслу аргументы приводятся в обоснование необходимости развития Таможенного союза, ЕвразЭС.

Как отмечает Г. Гловели [2, с. 97-98], немецкие мыслители были первыми в корректной оценке меркантилизма как экономического феномена, противопоставив идеям Смита понимание сосредоточенности меркантилизма на денежной сфере как следствие объективной необходимости хозяйственной экспансии, стремлению к укреплению разделению труда и насыщению рынка достаточным количеством денег. Конечно, ученые не идеализировали меркантилизм. Лист указывал на ограничения меркантилизма и считал, что многие его представители придавали излишнее значение внешнему рынку, однако рассмотрение меркантилизма как важного шага в области «государственного строительства» представляется вполне разумным. Оценка Листа была поддержана и представителем исторической школы в англосаксонской мысли Р. Камероном.

Одно из главнейших направлений исследований крупнейшего ученого-историка И. И. Янжула – налоговая реформа. Фактически именно оно принесло ему первые научные лавры - в результате защиты магистерской диссертации по исследованию косвенного налогообложения в Великобритании и сравнительного анализа с европейскими странами. Примечателен вывод М. Савченко, отмечающего самостоятельность Янжула в формулировании приоритета роли классовых интересов в изменении бремени налогообложения, его разделения

на прямое и косвенное, от работавшего примерно в то же время в тех же стенах Британского музея Карла Маркса.

Не только соляной налог– основной предмет его внимания, но и регулирование налоговых ставок как метод стимулирования производства маргарина [7, с. 310] и т.п. – к этой теме он неоднократно возвращается в своих работах. Сегодня в России приложение его идей было бы возможным при решении такой насущной проблемы, как повсеместное господство пальмового масла. Введение дифференцированного налогового режима для пальмового масла сейчас является крайне актуальным.

Реформа наследства и недопустимость «безответственного богатства» также стали важным тезисом работ И. И. Янжула. Тенденция «как можно более ожидать от государства и как можно меньше ему давать» [8, с. 348, 368] зачастую является базой для критики несостоятельности государственного регулирования со стороны тех исследователей, которые замечают пагубность этой тенденции у безответственных «патерналистов». Первенство И. И. Янжула в тщательности исследования неоднозначной доли, способов и методов государственного регулирования экономики, отделения живой ткани научной теории от застывших догм любого разряда отражено в его исследованиях конца 1880-х – начала 1890-х гг.

Первыми в России представители российской исторической школы обратили внимание на ориентацию не только на зарплатные категории. Исследование участия рабочих в прибылях или системы Годэна [8, с. 341] стало важной вехой в запуске в России современных (для того времени) методик повышения корпоративной эффективности. Исследование уровней заработной платы для различных категорий труда было проведено И. И. Янжулом в конце XIX века и фактически положило начало практической реализации инструментов этого раздела экономической теории.

Высокие транзакционные издержки, по мнению ряда ученых, являются одним из основных вызовов российской экономике в последние десятилетия, на преодоление ее нацелены большие усилия и тратятся немалые средства. Характерно, что Н. Х. Бунге фактически формулировал определение транзакционные издержек, не дав, правда, понятия в явном виде.

Экономическая в теории в равной степени не должна явно превращаться в схоластические упражнения (скептицизм Маршалла по поводу применения математики в экономике и недопустимости абсолютизации этой тенденции вызывает все большее понимание в научных кругах и среди студентов сегодня – случай с преподаванием Мэнкью общеизвестен). В связи с этим необходимо отметить несколько важных замечаний, привнесенных на основе анализа вклады исторической школы.

Бутовский, которого Барнетт называет идейным предшественником исторической школы, называл полуобразованными (half-educated) «абстрактных» экономистов, пытавшихся теоретически выявить общеподходящие схемы, без серьезного изучения практики или при чрезмерном упрощении и игнорировании тенденций (за примерами далеко ходить не нужно – Смит, игнорировавший пошлины в Великобритании, Маркс, игнорировавший культуру в «Капитале» и т.п. яркие примеры). Маркс в конце жизни и сам признал важность национальных институтов и, в частности, особое значение русской общины, однако это не было оценено его российскими последователями³. Как тут не упомянуть, что сам Маркс говорил, что он «не марксист». Или можно отметить, насколько близки взгляды Ленина в конце жизни на социализм как «строй цивилизованных кооператоров» и воззрения Туган-Барановского, основателя теории циклов и одного из первых глубоких теоретиков и практиков российской кооперации в 10-е гг. XX века.

Вызовы, стоявшие перед Россией, проходившей трудный и болезненный процесс смены экономических укладов, снова актуальны. Упрощённое использование оторванных от жизни моделей (парадокс Леонтьева, например, выявил противоречие с практикой). Очень актуально ныне рассмотрение спора исторической школы и некоторых классиков политэкономии по поводу фритредерства, причем тут взгляды российской и немецкой исторической школы вполне согласуются: учитываются все ограничения такого феномена, как свободная торговля (И. И. Янжул доказывает, что тогда именно для Англии было выгодно распространение данной практике, де-факто переосмысливая аргументы Ф. Листа и внося разнообразие в его аргументацию). Причина актуальности очевидна – в настоящее время в рамках ЕС мы видим, действительно, что не все страны ЕС выиграли от членства в свободной торговле – в том числе и из-за несовершенства моделей, примененных при анализе decisionmakers. Благотворность международной торговли имеет ограничения: именно она может становиться источником роста неравенства, которое так драматически возросло за годы трансформации в России (более чем двукратный рост децильного коэффициента наглядно) и на сегодня является одним из основных источников социальной напряженности.

Другой яркий пример недостаточного использования инструмента, позволяющего смягчить последствия необдуманной либерализации торговли и ее последствий – так называемые продовольственные субсидии, или, более точно, Foodstamps, которые у нас только разрабатываются, достаточно широко и давно уже применяются на практике подавляющим большинством развитых стран.

Недостаточное субсидирование предприятий приводит к очевидным потерям из-за игнорирования меры из так называемой «зеленой корзины» (разрешенного перечня инструментов) ВТО (уровень субсидий на уровне 50% от разрешенного

не позволяют говорить о значительном достижении уровня продовольственной безопасности).

Янжул видел роль повышения государственного регулирования для сглаживания противоречий между отдельными классами. Огульное дерегулирование во время экономических реформ в России вряд ли было возможно, если бы лица, принимавшие решения, были достаточно хорошо знакомы с идеями представителей исторической школы в то время. Весомой причиной для такого критического отношения может служить сформулированное Листом утверждение о том, что «стимул частнохозяйственного интереса недостаточен для перехода на более высокую степень производительных сил» [4].

Исследование монополий, таких, как табачная, и детальное изучение последствий их функционирования прославила И. И. Янжула на научном поприще. Просматривается параллель с текущей ситуацией- современная проблема излишней монополизации на рынке ритейла стала притчей во всех языках. Слишком быстро окупаются розничные магазины «шаговой доступности» известных всем федеральных сетей, вряд ли это было бы возможно при повсеместном развитии кооперации.

Совершенствование финансового рынка в последние годы, наконец, стало одним из важнейших приоритетов деятельности мегарегулятора – Центрального Банка Российской Федерации.

Уровень удовлетворённости потребителей является важнейшим критерием (закреплено в Основных направлениях ДКП на 2016 - 2018 гг.) (снижение монополизма банков). Включение данного индикатора в интегральный показатель уровня развития производительных сил как отражение уровня гибкости населения, его возможности адекватно реагировать на изменения в экономической политике, в конечном счете уровень кооперации между властью и обществом и уровень доверия в обществе может являться интересной творческой задачей,

позволяющей переосмыслить идеи, заложенные исторической школой, и приложить их на практике.

Еще одна представляющая интерес параллель между прошедшим временем первоначального расцвета российской исторической школы и сегодняшним днем - аттестация в полиции была введена В.К. Плеве в том числе по совету учившегося на два курса младше в том же университете его знакомого И. И. Янжула.

Следующий индикатор - уровень преступности. Корректная спецификация его крайне важна, поскольку, естественно, уровень преступности не может быть использован напрямую. Правильная модификация этого качественного по самому своему смыслу показателю, очищение от попыток манипулирования свидетельствует об уровне правосознания и одновременно ответе «управляемой подсистемы» на вызовы «управляющей подсистемы».

Интересно отметить, что Арнольд Тойнби, автор знаменитой схемы «вызов-ответ», также является представителем исторической школы, уже в Великобритании.

К вышесказанному добавим только, что, если бы правильным образом учитывалось мнение населения при проведении радикальных изменений в экономической политике, невозможны были бы погружение в невежество значительной части населения, к примеру, рабочие не составили бы «такую невежественную и необузданную толпу, которую легко направить на нарушение собственных интересов» [4].

Аналогии с народными IPO и закономерный итог политики, о которой Ю.В. Яременко с сожалением писал в позднесоветское время - для целей повышения управляемости просто сползли определенную часть рабочих и усилился культурный феномен малообразованной и слабо охваченной культурой части населения. Конечно, ни в коем случае не правомерно рассматривать часть населения как «институциональный балласт» и говорить потом о том, что их потеря в результате се-

резных катаклизмов и пертурбаций (какими, например, явились рыночные реформы в России в 90-ых гг. XX в.) – неизбежные издержки трансформации, однако необходимо констатировать, что такая часть населения, часто не обладающая высоким уровнем политической сознательности, предрасположена становиться объектами политических манипуляций, популизма и прочих недугов российской социальной системы. Таким образом, это еще раз доказывает недопустимость «больших скачков», «гонок на опережение» и других форсированных рывков за счет проедания текущего капитала – или, в терминах Ф. Листа, упоминавшегося представителя немецкой исторической школы, чрезмерного изнашивания «национальных производительных сил».

Социальный (моральный) капитал вводился И. К. Бабстом, ранним представителем исторической школы в Российской империи, заведующим кафедрой политической экономии в Московском университете, еще в середине XIX века, – как отклик на понятие Листа, но следует отметить, что определения, даваемые Бабстом и Листом, не совпадали.

Доверие, измерению которого сейчас придается столь большое значение, является частью социального капитала и отражает устойчивость социальной системы, ее способность безболезненно абсорбировать достаточно большие шоки.

В связи с этим следует еще раз отметить, что рост неравенства в России является одним из основных вызовов. Одна из основных причин этому лежит «на поверхности». Для национального менталитета ключевым является ощущение справедливости, что так остро выражали своё творчество еще Некрасов.

Немецкая историческая школа возникла и развивалась также в рамках школы государственного управления – и они уже знали, и нам хорошо известно, что нынешняя погоня за местами в рейтингах и конкретными достижениями не должна вводить в заблуждение относительно истинной цели развития

и таким образом, грешить промахами, характерными для управления по результатам, – как выяснилось, у концепции ориентирования на результат есть значительные ограничения. Фактически их исследовал еще Н. Х. Бунге, прерывавший научную карьеру для практической государственной деятельности на высших должностях в Российской империи⁴ в конце XIX в. Этот ученый может быть назван и называется рядом экономистов представителем «периферии» исторической школы (как минимум по критерию использования исторического метода). Сформулированное им в конце жизни утверждение «знание – не результат веры в догмы и теории, но тщательно-го анализа феномена» идеальным образом описывает суть исторического метода в экономике. Представляется спорным утверждение О. М. Орехова, что исторический метод должен «рассматриваться как второстепенный» для всех разделов экономической теории, кроме собственно истории экономических учений и экономической истории. В свете анализа и глубокого сопоставления работ представителей исторической школы можно видеть, что для правильного понимания процессов исторический метод должен выделяться как основной во всех направлениях практической деятельности и в экономической теории.

Усложнение связей и переход на стадию информационного общества делают бессмысленный прямой анализ, характерный для концепции «экономического империализма». Упрощенно-экономический подход и является и одним из симптомов, и причиной кризиса политической экономии. К сожалению, и сегодня мы часто видим, как «увлечение универсальными схемами нередко сопровождается игнорированием ... многообразия условий отдельных стран». Концепции российской исторической школы призваны помочь в преодолении этой пагубной тенденции и реализации анализа на практике, которая может позволить решить многие насущные проблемы национальной экономической системы.

Список литературы

1. Бартенев С. А. Экономические теории и школы. История и современность. - М.: Издательство Бек, 1996. – 336 с.
2. Гловели Г.Д. История экономических учений. Учебн. пособие. - М., 2013. – 778 с.
3. Лист Ф. Национальная система политической экономии. - М.: Европа, 2005. – 379 с.
4. Мак-Клоски Д. Полезно ли прошлое для экономических наук? //Thesis. 1993, Т.1. Вып.1. – 30 с.
5. Орехов О. М. Методы экономических исследований. Учебн. пособие. - М., 2009. – 392 с.
6. Ядгаров, История экономических учений. - М., 2005. – 480 с.
7. Янжул И. И. Избранные труды / Под ред. М. Г. Покидченко, Е. Н. Калмычковой. - М.: Наука, 2005. – 436 с.
8. Янжул И. И. Английская свободная торговля. Исторический очерк развития идей свободной конкуренции и начал государственного вмешательства. Вып. 2. Период свободной торговли. - М.: Ф. Б. Миллер, 1882. – 475 с.
9. Barnett V. A History of Russian Economic Thought / [Электронный ресурс] URL: books.google.ru/books?id=vwtLf8OCmFsC (дата обращения: 07.04.2016).
10. Barnett V. Tugan-Baranovsky, the Methodology of Political economy, and the "Russian Historical School" / [Электронный ресурс] URL: muse.jhu.edu/journals/hpe/summary/v036/36.1barnett.html (дата обращения: 07.04.2016).
11. Coase R. The New Institutional Economics / [Электронный ресурс] URL: jstor.org/stable/pdf/40750690.pdf?acceptTC=true (дата обращения: 07.04.2016).

ПЕРИОДИЗАЦИЯ РЫНОЧНЫХ РЕФОРМ В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ

Назаренко М.Б.

*аспирант Московского государственного университета
им. М.В. Ломоносова (Москва, Россия)*

Ключевые слова: плановая экономика, рыночная система, «шоковая терапия», приватизация, ваучер, инфляция.

Аннотация. Предложена периодизация экономических реформ в России в 1990-е гг. и показано своеобразие их основных этапов.

К началу 90-х гг. XX в. экономика России оказалась в состоянии глубокого кризиса. Экономическая политика ускорения социально-экономического развития, проводившиеся ранее, была признана неудачной. В связи с сокращением темпов производства, экономическим и политическим кризисом было принято решение о кардинальном реформировании экономической системы, что означало отказ от плановой экономики и переход к рынку.

Процесс реформирования экономики России делится на несколько этапов:

1. 1990 -1994 гг.

Новому правительству было необходимо форсировать проведение экономических реформ. Такие реформы проводились под руководством Егора Гайдара и получили название "шоковая терапия". Первым шагом было либерализация цен. Это мера была необходима для стабилизации продовольственного рынка. По первоначальным прогнозам предполагался рост цен не более чем в 10 раз и в дальнейшем установление контроля над ценами. Но последствия данного решения оказались

намного хуже предполагаемых оценок: цены выросли в 100-150 раз, продовольственный кризис продолжал развиваться, и произошло быстрое обесценивание сбережений граждан.

На этом этапе были проведены реформы по либерализации внутренней и внешней торговли, призванные "открыть" частное предпринимательство, расширить свободу действий и лишить государство монополии на внешние торговые операции. В связи с гиперинфляцией происходило сокращение производства, обнаружилась нехватка денежных средств. Следствием стал кризис неплатежей, на фоне которого развивался бартерный обмен готовой продукцией. Правительство не могло в полной мере выплачивать социальные выплаты.

Главным элементом экономических реформ правительство считало приватизацию государственной собственности для создания конкуренции, ликвидации дотаций со стороны государства и повышение эффективности работы предприятий. 29 декабря 1991 г. были изданы "Основные положения программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации в 1992 году", в которых были определены нормативы и процедуры приватизации.

Один из способов приватизации состоял в передаче прав собственности всем гражданам Росс. Для этой цели была произведена оценка предприятий, и сумму разделили на общее число граждан. По таким расчетам на каждого гражданина пришлось по 10 тыс. руб. Этой сумме соответствовал чек, названный ваучером. По замыслу авторов реформы, граждане должны были вкладывать ваучеры в акции государственных предприятий, подлежащих приватизации. Но на практике многие люди получили немного за свои ваучеры. Основными причинами такой ситуации были отсутствие информации о реальной стоимости предприятий, которые подлежали приватизации, недостаток наличности у населения и незнание ценности ваучеров, что привело к их скупке отечественными и зарубежными посредниками. Ваучерная приватизация проводилась

до середины 1994 г. Помимо промышленности, проводилась приватизация земельного фонда, средств массовой информации, жилищного фонда и т.д.

Важным результатом данного этапа реформ стало возникновение институтов рыночной экономики и децентрализация финансовой системы страны, возникновение коммерческих банков, формирование государственных внебюджетных фондов.

2. 1995 - август 1998 гг.

В начале второго этапа экономических реформ имела место частичная макроэкономическая стабилизация: снижение уровня инфляции; стабилизация темпов роста цен на часть товаров и курса рубля по отношению к доллару. Но продолжался спад в индустриальном и аграрном секторе экономики. Продолжилось увеличение разницы в уровнях жизни между центральными областями и регионами. Уменьшение функций государства в распределении национального дохода привело к отмене финансовой поддержки государством бюджетной сферы. Ограничение влияния государства привело к росту политического и экономического влияния олигархов.

Кризис 1997 – начала 1998 гг. на финансовых рынках Юго-Восточной Азии, Кореи, Японии ускорил наступление валютно-финансового кризиса в России. 17 августа 1998 г. Центральный банк объявил о девальвации рубля; установил мораторий на выплату долгов; заморозил выплаты. В результате произошел резкий отток капитал за границу, возник хронический дефицит государственного бюджета.

3. 1998-2000 гг.

Началом третьего этапа реформирование экономической системы считается с дефолт 1998 г. Часто отмечают отрицательные и положительные стороны последствий этого события: резкое увеличение курса доллара, снижение котировки ценных бумаг, курса акций, увеличение цен на товары первой необходимости, банкротство банков, потеря сбереже-

ний граждан России, отсутствие инвестиций в экономику страны. Но из-за удорожание импорта и девальвации рубля частично увеличился выпуск продукции у ряда предприятий лёгкой и пищевой промышленности.

Большинство либеральных реформ были реализованы к концу XX века. Экономические реформы 1992-2000 гг. во многом определяли и определяют экономическое развитие России в настоящее время.

Список литературы:

1. Гордон Л. А., Клопов Э. В. Потери и обретения в России 90-х. Т. 2: Меняющаяся жизнь в меняющейся стране: занятость, заработки, потребление. М., 2001. - 512 с.
2. Глазьев С.Ю., Кара-Мурза С.Г., Батчиков С.А. Белая книга. Экономические реформы в России 1991-2001. М., 2002. – 432 с.
3. Padma Desai. Russian Retrospectives on Reforms from Yeltsin to Putin. - Journal of Economic Perspectives. 2005. Vol. 19. № 1. - P. 87–106.
4. Michael Kort. A brief history of Russia. – N.Y., 2008. - 310 p.

**ОСОБЕННОСТИ НОВЕЙШЕГО ЭТАПА В РАЗВИТИИ
ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ:
ФОРМИРОВАНИЕ ОРИГИНАЛЬНЫХ ВАРИАНТОВ
«ВЫСОКОЙ ТЕОРИИ»**

Худокормов А.Г.,

*профессор Московского государственного университета
им. М.В. Ломоносова (Москва, Россия)*

Ключевые слова: экономическая мысль, Россия, мейн-стрим, институционализм, неоклассическое направление, периодизация истории экономической мысли, заимствования в области экономической теории, новая системная теория, теория экономической психогеномики, психологические типы предпринимателей.

Аннотация: Охарактеризованы особенности современного этапа истории экономической мысли России с использованием критерия «заимствования / новаторство».

Несомненным плюсом историко-экономических исследований в современной России является попытка представить видение не только истории теорий, но и теоретически структурировать саму эту историю, т.е. построить теорию истории (экономических учений) [10, 15].

Критерием различения этапов российской экономической мысли служит соотношение заимствованных (неоригинальных) и новаторских (оригинальных) элементов в отечественных теориях. Хотя сам этот критерий применяется у разных авторов по-разному, его адекватность и способность к эвристическому анализу не вызывает у нас сомнений. Попробуем же теперь применить критерий «заимствования/новаторства» [10, с.205] к новей-

шему этапу эволюции отечественной экономической мысли, начавшемуся после Августовской революции 1991 г.

Первый период постсоветской эпохи (1991 – 1998 гг.) можно обозначить как глубоко кризисный, причем не только на практике, но и в теории. В этот период господствует компрадорская, ультралиберальная мысль, носители которой не только не пытались, но и не считали нужным исправить или дополнить импортируемые концепции. Основные усилия большинства российских экономистов направлялись на штудирование западных теорий, перевод иностранной литературы. Оппозиция рыночному фундаментализму, хотя и присутствовала, но руководствовалась прежними, разбитыми в ходе августовского переворота теориями, и потому оппозиционные возражения часто бывали похожи на беспомощные стенания. Короче говоря, период 1991 – 1998 гг. в теории оказался временем абсолютного преобладания заимствования над новаторством.

Следующий период (1999 – 2007 гг.) условно может быть назван периодом «восстановительных нулевых». В экономике России наметились явные улучшения. На базе высоких цен на энергоносители были достигнуты впечатляющие приросты ВВП, реальных доходов населения. По самым общим показателям экономического развития был достигнут и несколько превышен докризисный уровень производства и потребления, т.е. уровень 1989 г. (с той лишь существенной разницей, что все эти показатели сформировались на фоне резко возросшей социальной, имущественной дифференциации).

Известные изменения произошли внутри сообщества экономистов. Сама проблематика исследований стала более разнообразной. По отдельным вопросам высказывались яркие суждения, возникли и отдельные концепции, не лишенные своеобразия и новизны. Однако содержащаяся в них общая теория по-прежнему заимствовалась извне. Особенно часто элементы новизны проявлялись у тех авторов, которые в ка-

честве базовой теории использовали неоинституционализм. Новая институциональная теория стала своеобразной модой в отечественных разработках. И это не случайно: само понятие общественного института (формального или неформального) так или иначе побуждало заняться социально-экономическим анализом. А такой подход для бывших советских экономистов был все же ближе, чем неоклассическая доктрина «методологического индивидуализма».

Любопытную характеристику российской экономической мысли первых лет XXI в. дает один из лидеров экономической науки в РФ Р.С. Гринберг. Согласно его оценке, российские экономисты в подавляющем большинстве обсуждали тогда «проблемы удвоения ВВП, инвестиционного климата, инфляции, национальных проектов, бедности, коррупции, экономической безопасности, существования Стабилизационного фонда и его легитимности». Они же оценивали результаты рыночных реформ и качество экономической политики правительства, выстраивали энергетическую стратегию страны, обсуждали ее линию поведения по отношению к ближнему и дальнему зарубежью [1, с.79]. Вместе с тем, как справедливо замечал Р.С. Гринберг, всем этим изысканиям явно недоставало фундаментальной теоретической подпитки; большинство из них носило «вкусовой, идеологический характер», основывалось «в лучшем случае на здравом смысле, который у каждого автора свой». В итоге, как не без горечи констатировал указанный автор, вкус к теоретическим исследованиям «к сожалению, почти исчез в родном Отечестве», такие исследования «оказались вытесненными на обочину российской экономической науки» [1, с. 79].

«Высокая» фундаментальная экономическая теория – это еще не вся экономическая наука. На основе заимствования внешнего теоретического аппарата возможны оригинальные исследования отдельных сторон хозяйственной жизни России. Но бег по поверхности остается бегом по поверхности

и сам может стать формой теоретического застоя. На базе «теоретизирования без высокой теории» пишутся в основном работы, которые по гамбургскому счету являются либо работами-однодневками, либо представляют питательную среду для более содержательных исследований.

Как бы то ни было, нулевые годы закончились общемировым хозяйственным кризисом 2008 - 2009 гг. С этого рубежа начинается завершающий этап постсоветской истории. Несмотря на первоначальные официальные заявления о России как «островке стабильности», кризисные процессы ударили по нашей стране сильнее, чем по ведущим экономикам мира. После кризиса 2008 -2009 гг. российская экономика вступила в многолетний, длящийся уже почти десятилетие застойный период, на фоне которого показатели роста, достигнутые в годы брежневского застоя, могут показаться символом процветания.

Едва достигнув показателей предкризисного 1989 г., российская экономика так и не смогла существенно превзойти их в дальнейшем. Получается, что в течение четверти века после начала реформ наше народное хозяйство по основным показателям то опускалось вниз, то поднималось вверх, но в итоге осталось почти на прежнем уровне. Тем не менее хозяйственное неблагополучие придало мощный импульс развитию российской экономической мысли. Пришло осознание того, что сложившаяся у нас рентноориентированная модель завела отечественную экономику в тупик. Параллельно вырабатывалось мнение не только о проблемном, но именно о кризисном состоянии российской экономической науки как части мирового теоретического кризиса [14]. Попытки добиться научной новизны в сфере фундаментальной, высокой теории как раз и характеризуют, на наш взгляд, текущий этап эволюции отечественной экономической науки.

Так, известный российский экономист-математик Г.Б. Клейнер позиционирует сформулированную им «системную экономическую теорию» как новое направление экономи-

ческого анализа помимо неоклассического, институционального и эволюционного направлений. По его мнению, в неоклассической теории основной единицей анализа является «экономический агент»; в рамках институциональной теории в этом качестве выступает транзакция, а внутри эволюционной теории – наследуемая рутина. В отличие от указанных подходов, «в системной экономике роль основной единицы анализа играет относительно автономная социально-экономическая система,... локализованная во времени и/или в пространстве относительно устойчивая часть странового (иногда - мирового) социально-экономического континуума, обладающая внешней целостностью и внутренним многообразием» [7, с. 108-109].

«Новая системная теория», или «новая теория экономических систем», как именует ее автор, сложилась не сразу. Сначала ее ключевое понятие, т.е. понятие системы, прилагалось автором только к макроуровню. Затем новая теория была развита в направлении анализа ведущей роли социально-экономических систем на всех уровнях экономики [3, 4]; позднее она была дополнена основными положениями пространственно-временного анализа [5]. Последним приложением «новой теории экономических систем» явилась проблематика устойчивости российской экономики и противодействия ее циклическим колебаниям [7, 8].

Г.Б. Клейнер постоянно апеллирует при этом к так называемой «системной парадигме» Яноша Корнаи, сформулированной видным венгерским экономистом в конце 1990-х гг. [см. 2]. Внимательный анализ показывает, однако, что «системная парадигма» Я. Корнаи является не чем иным как надстройкой над «мейнстримом», спроектированной венгерским ученым после осознания неприменимости положений западной экономики к проблемам постсоциалистических экономик, переходных от центрально-управляемого к рыночному хозяйству. Воплощением «системной парадигмы» Я. Корнаи является по сути новый раздел экономической теории, получивший у нас

наименование «Теория (политическая экономия) переходных экономик». Что же касается фундаментальной основы интерпретации переходных проблем, то этот вопрос венгерский экономист оставляет открытым. Кроме того, своими предшественниками по применению «системной парадигмы», т.е. подходу к экономике как социально-экономической системе, Я. Корнаи объявляет К. Маркса, Л. Мизеса, Ф. Хайека, Й. Шумпетера и В. Ойкена (Корнаи Я. (2002), с.10-11), т.е. ученых, представлявших самые различные направления фундаментальной теории. Сам он вовсе не призывает к тому, чтобы «парадигму мейнстрима сменила другая парадигма» (Корнаи Я. (2002), с.16).

В отличие от Я. Корнаи, к которому он формально апеллирует, Г.Б. Клейнер, повторим еще раз, рассматривает «системную экономическую теорию» в собственном изложении как особое теоретическое направление, не просто не совпадающее с «мейнстрим экономикс», но обособившееся от него. Нетрадиционный взгляд на экономику взаимодействующих систем возник отнюдь не случайно. Г.Б. Клейнер прямо связывает генезис собственной концепции с кризисом мировой экономической теории, которая «не смогла ни однозначно предвидеть, ни убедительно объяснить локальные и глобальные экономические кризисы последних десятилетий, ни преодолеть собственную фрагментарность, а порой и противоречивость отдельных своих частей» [9, с. 33].

Указанная направленность сближает данную концепцию с другой инновационной теорией видного российского экономиста Ю.Я. Ольсевича, чьи разработки также противостоят западному мейнстриму [13, 14].

Побудительным импульсом к исследованиям этому автору послужило выдающееся открытие естественных наук конца XX – начала XIX вв., связанное с открытием молекулярной структуры генома человека и установлением функций отдельных генов. В результате возникла новая отрасль науки – психо-

геномика, занятая выявлением генов, ответственных за управление различными сторонами психики людей. По мнению Ю.Я. Ольсевича, новейшие открытия существенно влияют на методологию экономических исследований, поскольку становится ясно, что не экономические структуры формируют людей, а, напротив, люди формируют структуры, причем в соответствии с устойчивым типом собственной психики.

Согласно этому автору, данные психогеномики позволяют выявить среди капиталистических предпринимателей четыре типа психики:

хищный тип, капиталист-агрессор, накапливающий богатство за счет перераспределения того, что накоплено другими;

оппортунист (комбинатор), извлекающий выгоду любыми честными и преступными способами и готовый в этих целях нарушить любые нормы, правила и контракты;

капиталист-рутинер, чье экономическое поведение подчиняется сложившимся традициям и технологиям;

капиталист-новатор; этот тип подразделяется на фундаментальных новаторов и новаторов-сателлитов (подражателей).

В отличие от Й. Шумпетера, Ю.Я. Ольсевич неоднократно подчеркивает, что психологический тип – явление устойчивое, а потому нельзя думать, что отдельный капиталист в течение жизни сможет побывать в обличье хищника, комбинатора-оппортуниста, рутинера, а затем превратиться на какое-то время в новатора. По мнению этого автора, психологически структурировано и остальное население, в котором также можно выделить группы с устойчивыми доминирующими наклонностями (индивидуалистическими, социалитарными и др.).

Нетрудно догадаться, какой тип предпринимателя доминирует сегодня в России. На смену капиталисту-хищнику, преобладавшему в течение «лихих девяностых», приходит капиталист-оппортунист, который «выколачивает прибыль не пу-

тем широкомасштабного «героического» грабежа чужой собственности и государственных доходов, а мирными, обыденными способами. К их числу относится, в частности, уход от налогов, систематическая недоплата наемному персоналу (за условия труда и сверхурочные, за инфляцию), отказ от возмещения износа оборудования, от природоохранных затрат, от расходов на технику безопасности и т.п. Менее всего «оппортунист» заботится о технической модернизации производства и об обновлении продукции, о повышении эффективности производства. Если оппортунисты преобладают, то конкуренция угасает, поскольку они стремятся не конкурировать, а приспособиться к друг другу, де-факто поделив рынок территориально и «потоварно». Создаются неформальные локальные производственно-торговые сети, обеспечивающие повышение цен. Предпосылками успешной деятельности таких капиталистов служит их тесный союз с местными органами власти и профсоюзной бюрократией, которые состоят из людей, в значительной части относящихся к тому же оппортунистическому типу психики» [11, с.41).

Как указывает Ю.Я. Ольсевич, вытеснить оппортунистов с постов руководителей фирм трудно, но возможно. Для этого требуется обеспечить режим жесткой конкуренции, деятельность новых профсоюзов, последовательно добивающихся максимальной для данной отрасли заработной платы, эффективную работу государственных органов в целях выплаты частными и государственными фирмами всех обязательных налогов, соблюдения ими экологических, санитарных норм, правил техники безопасности и т.д.

И здесь Ю.Я. Ольсевич дает свое видение старой доброй проблемы «скудости и богатства» (И.Т. Посошков), или «богатства народов» (А. Смит). По его мнению, решение здесь нельзя достигнуть за счет деления государств на страны с рыночной (эффективной) и командной (неэффективной) экономикой, поскольку почти все страны мира, а их около

двухсот, за редкими исключениями ориентируются ныне на рыночные принципы. «Проблема развитости и отсталости, указывает этот автор, в конечном счете упирается в качество психики руководящей элиты общества – законодателей, чиновников, судей, партийных и профсоюзных лидеров. Если эта психика однородна с психикой капиталистов-хищников и капиталистов-оппортунистов – страна обречена на отсталость. Если же эта элита способна жестко противостоять таким капиталистам в силу своего качественно иного типа психики – тогда у страны есть реальный шанс встать на путь техногенного роста» [11, с. 42].

Теория «экономической психогеномики» (назовем ее так), сложилась в трудах Ю.Я. Ольсевича не сразу. В нашем очерке мы цитируем конспект этой теории, изложенный автором еще в нулевые годы. Однако в наиболее законченном и многоплановом виде данное учение сформулировано автором в исследованиях более позднего периода, причем в значительной степени как ответ на современный кризис «мейнстрима» [12, 13, 14].

Подведем итоги.

По нашему мнению, постсоветская эпоха истории отечественной экономической мысли подразделяется на три периода, каждый из которых отличается собственным соотношением заимствованных и новаторских элементов. Первый период 1991 – 1998 гг. характеризуется полным преобладанием заимствований над новаторством. Последующий период 1999 – 2007 гг. можно считать в этом смысле переходным, так как роль новаторских элементов в теории в целом возрастает, но остается недостаточной. Наконец, завершающий период (после 2008 – 2009 гг.) представляется нам наиболее плодотворным, поскольку в его рамках формируется вполне самостоятельные и оригинальные варианты «высокой теории», принадлежащие представителям отечественной экономической науки.

Список литературы:

1. Гринберг Р.С. Предисловие к статье А.Я. Рубинштейна «Группы и их интересы»: приглашение к дискуссии // Вопросы экономики. 2006. № 11. С. 79 – 80.
2. Корнаи Я. Системная парадигма // Вопросы экономики. 2002. № 4. С. 4 – 22.
3. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предпринятия // Вопросы экономики. 2002. № 10. С. 47 – 69.
4. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и экономическая политика // Общественные науки и современность. 2007. №2. С. 141 – 169.
5. Клейнер Г.Б. Новая теория экономических систем: проблема развития и применения. // Эволюционная и институциональная экономическая теория: дискуссии, методы и приложения / Под ред. А.Ю. Архипова, С.Г. Кирдиной, В.И. Маевского. - М., 2012.
6. Клейнер Г.Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. 2013. № 6. С. 4 – 28.
7. Клейнер Г.Б. Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории. Часть 1 // Вопросы экономики. 2015. № 12. С. 107 – 123.
8. Клейнер Г.Б. Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории. Часть 2 // Вопросы экономики. 2016. № 1. С. 117 – 138.
9. Клейнер Г.Б. Экономика. Моделирование. Математика. Избранные труды. – М., 2016. 656 с.
10. Клюкин П.Н. Творчество И.Т. Посошкова в контексте периодизации истории российской экономической мысли (к проблеме демаркации) // У истоков российской экономической мысли. К 290-летию «Книги о скудости и богатстве» И.Т. Посошкова / Под ред. Р.М. Нуреева, Ю.В. Латова.- М., 2015. С. 205 – 207.

11. Ольсевич Ю.Я. Экономическая теория и природа человека: становится ли тайное явным? // Вопросы экономики. 2007. № 12. С. 27 – 42.

12. Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. - М., 2009. - 413 с.

13. Ольсевич Ю.Я. Фундаментальная неопределенность рынка и концепции современного кризиса. - М., 2011.

14. Ольсевич Ю.Я. Современный кризис «мейнстрима» в оценках его представителей (предварительный анализ). - М., 2013. – 45 с.

15. Покидченко М.Г. Адаптация, инновация и вновь адаптация – история российской экономической науки // Российская хозяйственная мысль: своеобразие, история, перспективы / Под ред. Ю.М. Осипова, Е.С. Зотовой. М., 2013. С. 64 – 75.

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ

Выпуск 39 **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ в XXI веке**

Материалы международной научно-практической конференции
«Проблемы взаимодействия личности, общества
и государства в XXI веке»
16 апреля 2016 г.
Москва, НОУ ВО «СФГА»

Составитель: Дроздов В.В.
Верстка: Семенов Д.В.

Подписано в печать 03.03.2017. Заказ № 13
Формат 60 x 90/16. Бумага офсетная.
Гарнитура Arial
Печ. л. – 8,8. Тираж - 500 экз.

НОУ ВО «СФГА»
109383, г. Москва, ул. Шоссейная, д. 90, стр. 17
тел. (495) 741-56-84
e-mail: info@sfga.ru

ООО «Вариант»
115093, Москва, ул. Б. Серпуховская, д.44, оф. 19 e-mail:
a1605@mail.ru

Отпечатано в ООО «Вариант»
115093, Москва, ул. Б. Серпуховская, д.44, оф. 19