ISSN 2223-2826

ВЕСТНИК ИВАНОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Серия «Экономика»

Вып. 3/4 (25/26), 2015 **Экономика**

Научный журнал **Издается с 2000 года**

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-60995 от 5 марта 2015 г.

Учредитель ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

В. Н. Егоров, д-р экон. наук (*председатель*)
С. А. Сырбу, д-р хим. наук (*зам. председателя*)
В. И. Назаров, д-р психол. наук (*зам. председателя*)
К. Я. Авербух, д-р филол. наук (Москва)
Ю. М. Воронов, д-р полит. наук
Н. В. Усольцева, д-р хим. наук
Ю. М. Резник, д-р филос. наук (Москва)
О. А. Хасбулатова, д-р ист. наук
Л. В. Михеева (*ответственный секретарь*)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ СЕРИИ «ЭКОНОМИКА»:

Б. Д. Бабаев, д-р экон. наук (*главный редактор*) (Иваново)
Е. Е. Иродова, д-р экон. наук (*зам. главного редактора*) (Иваново)
У. Ж. Алиев, д-р экон. наук (Республика Казахстан)
Н. А. Амосова, д-р экон. наук (Москва)
З. В. Брагина, д-р экон. наук (Кострома)
А. О. Блинов, д-р экон. наук (Москва)
В. А. Гордеев, д-р экон. наук (Ярославль)
Ю. Н. Лапыгин, д-р экон. наук (Владимир)
П. С. Лемещенко, д-р экон. наук (Республика Беларусь)
Е. Е. Николаева, д-р экон. наук (Иваново)
Г. В. Ульянов, д-р экон. наук (Ковров)
В. Н. Щуков, д-р экон. наук (Иваново)
С. Г. Езерская, канд. экон. наук (*ответственный секретарь*) (Иваново)

Адрес редакции (издательства):

153025 Иваново, ул. Ермака, 39, к. 362
тел./факс: (4932) 32-66-00
e-mail: dipol53@mail.ru

Подписной индекс в каталоге «Пресса России» 41512

Электронная копия журнала размещена на сайтах www.elibrary.ru, www.ivanovo.ac.ru

© ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет», 2015

ISSN 2223-2826

IVANOVO STATE UNIVERSITY BULLETIN

Series «Economics»

Issue 3/4 (25/26), 2015 **Economics**

Scientific journal **Issued since 2000**

The journal is registered in the Federal Agency for the Oversight in the Sphere of Communication, Information Technology and Mass Communications (Roskomnadzor)
Registration certificate ПИ № ФС77-60995 of March 5, 2015

Founded by Ivanovo State University

EDITORIAL COUNCIL:

V. N. Egorov, Doctor of Economics (*Chairman*)
S. A. Syrbu, Doctor of Chemistry (*Vice-Chairman*)
V. I. Nazarov, Doctor of Psychology (*Vice-Chairman*)
K. Ya. Averbuch, Doctor of Philology (Moscow)
Yu. M. Voronov, Doctor of Politics
N. V. Usoltseva, Doctor of Chemistry
Yu. M. Reznik, Doctor of Philosophy (Moscow)
O. A. Khasbulatova, Doctor of History
L. V. Mikheeva (*Secretary-in-Chief*)

EDITORIAL BOARD OF THE SERIES «ECONOMICS»:

B. D. Babayev, Doctor of Economics (*Editor-in-Chief*) (Ivanovo)
E. E. Irodova, Doctor of Economics (*Vice-Editor-in-Chief*) (Ivanovo)
U. Zh. Aliev, Doctor of Economics (Kazakhstan)
N. A. Amosova, Doctor of Economics (Moscow)
Z. V. Bragina, Doctor of Economics (Kostroma)
A. O. Blinov, Doctor of Economics (Moscow)
V. A. Gordeev, Doctor of Economics (Yaroslavl)
Yu. N. Lapygin, Doctor of Economics (Vladimir)
P. S. Lemeschenko, Doctor of Economics (Republic of Belarus)
E. E. Nikolayeva, Doctor of Economics (Ivanovo)
G. V. Ulyanov, Doctor of Economics (Kovrov)
V. N. Schukov, Doctor of Economics (Ivanovo)
S. G. Ezerskaya, Candidate of Science, Economics (*Executive Secretary*) (Ivanovo)

Address of the editorial office:

153025, Ivanovo, Ermak str., 39, office 362
tel./fax: (4932) 32-66-00
e-mail: dipol53@mail.ru

Index of subscription in the catalogue «Russian Press» 41512
Electronic copy of the journal can be found on the web-sites www.elibrary.ru, www. ivanovo.ac.ru

© Ivanovo State University, 2015

Вестник Ивановского государственного университета

Серия «Экономика». 2015. Вып. 3/4 (25/26).
Экономика

СОДЕРЖАНИЕ

Колонка главного редактора **5**

Научные статьи

Ибрагимова Р. С. Формирование инвестиционной стратегии региона: основные подходы и проблемы…..... **6**

Лапыгин Д. Ю. Инструменты построения стратегии региона: результаты исследования..... **12**

Тютюгина С. Г. К вопросу о структуре экономического интереса наемного работника..... **25**

Езерская С. Г., Замалаев П. С. Оценка взаимосвязи процедур банкротства и наличия задолженности по налогам в экономике Ивановской области..... **31**

Фраймович Д. Ю., Мищенко З. В., Морозова О. В. Анализ индикаторов развития малого бизнеса Территориальных систем в условиях перехода к инновационной экономике..... **36**

Ульянов Г. В. Экономическая организация как совокупность факторов производства..... **45**

Новиков А. И. Земельно-ресурсный потенциал России..... **48**

Анисимова Ю. А. Финансовые «пузыри» и финансовые пирамиды в современном мире..... **53**

Елиневский В. Ю. Имплиментация социальной ответственности бизнеса в экономику аграрного сектора Украины..... **58**

Трибуна ученого

Бабаев Б. Д., Бабаев Д. Б. Политико-экономические зарисовки..... **63**

Николаева Е. Е. О содержании экономико-теоретической подготовки кадров с высшим образованием..... **70**

Лифшиц А. С. О фундаментальности и прагматичности управленческого образования в вузах..... **75**

Ерёмин В. Н. «Глас вопиющего в пустыне»?..... **81**

Горинова С. В. Кому «шагреневую кожу» образования? Недорого!!!..... **85**

Чекмарёв Вл. В., Чекмарёв В. В. Система ценностей и целей развития в новой экономике..... **88**

Щуков В. Н. В чём был прав, а в чём не прав Карл Маркс? (К вопросу о позитивной критике марксизма)..... **91**

Новые имена

Головкин Д. С. Актуальность разработки комплексной методики оценки экономического потенциала предприятия..... **97**

Бабаев Е. Д. К вопросу о роли интернет-стартапов в современной электронной экономике..... **102**

Рецензии

Ерёмин В. Н. Рец. на: *Щуков В. Н.* Основы национальной и региональной экономики : учебное пособие. М. : Русайнс, 2015. 192 с..... **107**

Сведения об авторах **109**

Информация для авторов «Вестника Ивановского государственного университета» **112**

Ivanovo State University Bulletin
Series «Economics». 2015. Iss. 3/4 (25/26).
Economics

CONTENTS

Editor-in-Chief's column **5**

Scientific articles

Ibragimova R. S. Formation of the regional investment strategy: key approaches and challenges **6**
Lapygin D. Y. Construction tools strategy of the region: the results of the study **12**
Tyutyugina S. G. On the structure of the economic interest of the employee **25**
Ezerskaya S. G., Zamaraev P. S. Evaluation of the relationship between bankruptcy procedures and the availability of tax debts in economy of the Ivanovo region **31**
Fraimovitch D. Yu., Mishchenko Z. V., Morozova O. V. The Analysis of indicators of small business development of Territorial systems in the conditions of transition to innovative economy **36**
Ulyanov G. V. Economic organization as a collection of factors of production **45**
Novikov A. I. The land-resource potential of Russia **48**
Anisimova Yu. A. Financial «bubbles» and financial pyramids in the modern world **53**
Elenevskii V. Yu. Implementatie social responsibility of business in the economy of the agrarian sector of Ukraine **58**

Scholar's Cathedra

Babaev B. D., Babayev D. B. Political sketches **63**
Nikolaeva E. E. On the content of economic-theoretical training of specialists with higher education **70**
Lifshits A. C. About the depth and the pragmatism of management education in universities **75**
Eremin V. N. «The voice of one crying in the wilderness»? **81**
Gorinova S. V. Who «sharpen skin» of education? Cheap!!! **85**
Chekmarev Vl. V., Chekmarev V. V. The system of values and development goals in the new economy **88**
Shukov V. N. What was right and what was wrong, Karl Marx? (On a positive critique of Marxism) **91**

New names

Golovkin D. S. The relevance of developing a comprehensive methodology to assess the economic potential of the enterprise **97**
Babaev E. D. To the question about the role of the Internet startups in the modern electronic economy **102**

Reviews

Eremin V. N. The review on the textbook: *Shukov V. N.* The basics of national and regional economy : textbook. M. : Rusyns, 2015. 192 p. **107**

Information about the authors **109**

Information for the authors of «Ivanovo State University Bulletin» **112**

Колонка главного редактора

В настоящее время существует повышенная востребованность исследований экономико-теоретического характера. С одной стороны, это обусловлено тем, что теоретическая экономика, и прежде всего политическая экономия, является научной основой экономической политики государства, с другой стороны, исследование отдельных процессов и явлений в их взаимосвязи и взаимозависимости на базе теории дает возможность разобраться в их объективных основах, сущности, формах проявления, механизме действия. К примеру, сложно бороться со спекуляцией или с коррупцией, если в общем виде не прояснено, что это такое по самой своей сути. Вузовский журнал, подобный выпускаемому нами, на мой взгляд, в существенной степени должен ориентироваться на теоретические работы, где ставятся фундаментальные вопросы современного экономического бытия. Известно, что теория выполняет ряд функций – объяснительную, прогнозную, методологическую, это еще один аргумент в пользу развиваемой нами мысли.

Мне представляется, что надо сделать заказ на статьи, посвященные отдельным экономическим законам, рассмотрение их в системе. В настоящее время эта тема в большой литературе отошла на второй план, а она существенна и для самой науки, и для экономической политики, на ней покоящейся.

В нашем журнале есть раздел «Трибуна ученого», где авторы вольны высказываться на любую экономическую тему, при этом редакция уважает личное мнение каждого и не занимается корректировкой этих статей. Данные статьи строго не привязаны к какой-либо тематике, дают возможность автору высказаться по той проблематике, которая его волнует.

Пока еще слабым местом журнала является рубрика «Молодые имена», предназначенная для молодых исследователей – студентов, магистрантов, аспирантов, а также преподавателей, начинающих свою научно-педагогическую деятельность в вузе.

Я полагаю, что к публикациям в журнале нужно привлекать практиков, хорошо знающих производство изнутри и способных дать дельные рекомендации. Вообще союз «образование – наука – практика» – это требование времени, в конечном счете, это формирует то, что громко именуется интеллектом нации. Последний, в свою очередь, может рассматриваться как непосредственная производительная сила. Следует высказать только сожаление по поводу того, что упразднена система соискательства. Если мы строим инновационную экономику (или информационно-индустриальную), то мы должны позаботиться о том, чтобы на высоком уровне стояли научные работы.

Б. Д. Бабаев,
доктор экономических наук, профессор

НАУЧНЫЕ СТАТЬИ

ББК 65.049

Р. С. Ибрагимова

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА: ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ И ПРОБЛЕМЫ

Описаны методические подходы к формированию инвестиционной стратегии региона, особое внимание акцентировано на необходимости учета динамичных изменений среды и создания конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: инвестиции, стратегия, региона.

Describes the methodological approaches to the development of the region investment strategy, special attention is accented on the necessity of taking into account dynamic changes in the environment and creation competitive advantages.

Key words: investment, strategy, region.

В современном мире ни один хозяйственный субъект, в том числе региональное хозяйство, не может успешно развиваться без четких долгосрочных стратегических ориентиров. В то же время среда функционирования быстро меняется, что требует постоянной корректировки принятых стратегических решений и изменение подходов к их формированию.

Одной из заметных тенденций последнего десятилетия является глобализация экономических процессов. Мы все в большей степени ощущаем себя не только частью национальной экономики, но и частью мировой экономики. С вступлением России в ВТО влияние глобальных факторов будет только усиливаться, что требует их учета при формировании и корректировке стратегии региона. Кроме того, следует принимать во внимание рост межрегиональной конкуренции в борьбе за ресурсы и рынки сбыта.

В данной статье сфокусировано внимание на процессе формирования и корректировки инвестиционной стратегии региона, учитывающей современные изменения и глобальные вызовы среды. Автор статьи в качестве заместителя председателя рабочей группы по корректировке стратегии Ивановской области при региональном Правительстве участвовала в формировании инвестиционной стратегии региона. Здесь обобщены основные подходы к разработке стратегии и проблемы, выявленные в ходе выполнения поставленной задачи.

Инвестиционная стратегия разрабатывалась во взаимосвязи с документами стратегического планирования, такими, как указ Президента РФ «О долгосрочной государственной экономической политике», Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъекта РФ по обеспечению благоприятного инвестиционного климата, отраслевые стратегии, федеральные и региональные программы и др., а также с учетом лучших практик разработки и реализации стратегий в Ярославской, Калужской, Костромской, Свердловской, Воронежской, Липецкой, Ленинградской, Пензенской, Тульской, Пермской областях, республики Татарстан, Башкирии и других регионах. Период действия Стратегии принят с 2015 до 2020 года, что соответствует срокам

© Ибрагимова Р. С., 2015

реализации стратегии социально-экономического развития Ивановской области до 2020 года.

Исходной точкой и ориентационной основой формирования стратегии является позиционирование региона, т. е. выбор его места в межрегиональных, межстрановых связях и определение желаемого образа в общественном сознании. В базовом варианте Стратегии Ивановской области этому вопросу не было уделено достаточного внимания.

Нельзя мириться со сложившимся в 1990-е годы негативным образом Ивановской области – образом депрессивного региона. Привлекательный имидж – это эффективный инструмент продвижения региона в глобальном пространстве. Имидж региона должен быть уникальным, позитивным и привлекательным для стейкхолдеров (т. е. инвесторов, бизнес-сообщества, рабочей силы, туристов, общественности). Принимая во внимание социально-экономический потенциал, сильные стороны и уникальные характеристики Ивановской области, нами предложено осуществлять позиционирование в следующих аспектах.

Ивановская область – это инновационно-индустриальный регион, международный центр дизайна и торговли товарами легкой промышленности и университетская территория.

Все эти составляющие имиджа региона характеризуют его экономику как растущую. Ивановская область имеет все предпосылки для его создания: достаточно хороший уровень диверсифицированного промышленного производства, высокий инновационный потенциал, быстро развивающуюся инфраструктуру оптовой торговли товарами легкой промышленности, сложившиеся дизайнерские школы, наличие большого количества эффективных (с точки зрения национального рейтинга) вузов, в которых обучаются студенты различных регионов и стран.

В регионе насчитывается около 20 высших учебных заведений, два учреждения Российской академии наук, десятки научных организаций, имеющих мировое значение. Также в регионе действуют предприятия, выпускающие продукцию мирового уровня. Это группа компаний ООО «Стандартпласт», НТЦ «Промышленная энергетика», ООО «Техснаб», ООО «Ивмедсервис» и др.

Для продвижения и закрепления в сознании общественности позитивного и привлекательного образа региона необходима система активного маркетинга, которая у нас отсутствует.

Рост межрегиональной и глобальной конкуренции обусловливает необходимость применения **стратегии конкурентоспособного региона.** Этот тип стратегии обеспечивает формирование конкурентных преимуществ и, как следствие, приток финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

Как известно, стратегия региона рассматривается как трехуровневая система, включающая: стратегическую цель развития региона; стратегические направления, обеспечивающие достижение стратегических целей; стратегические действия – комплексы программных мероприятий и отдельные мероприятия, с помощью которых должны быть решены поставленные задачи.

На первом этапе процесса формирования инвестиционной стратегии был разработан Рабочий проект. В рамках этого этапа проведен экспресс-опрос руководителей предприятий, направленный на выявление ключевых секторов привлечения инвестиций в нашем регионе и определение механиз-

мов, способствующих ускорению инвестиционных процессов предприятий различных отраслей экономики.

В проекте Инвестиционной стратегии Ивановской области выделены следующие проблемы.

Во-первых, сформулированы видение, цели, задачи стратегии и общие целевые ориентиры.

Стратегическое видение Ивановской области по направлению развития инвестиционной деятельности охарактеризовано следующим образом: Ивановская область – регион, являющийся одним из наиболее привлекательных для инвестирования и создания новых высокотехнологичных бизнесов, а также сочетающий в себе высокое качество жизни, эффективную государственную политику и конкурентоспособный деловой климат.

Цели инвестиционной стратегии Ивановской области обусловлены стратегическим видением региона в будущем. *1) Обеспечение притока инвестиций в приоритетные сектора экономики Ивановской области. 2) Формирование конкурентных преимуществ в межрегиональной конкуренции за привлечение инвестиционных ресурсов. 3) Повышение инвестиционной привлекательности и создание условий для улучшения делового климата на территории Ивановской области.*

Реализация *цели по обеспечению притока инвестиций в приоритетные сектора экономики* предусматривает решение следующих **задач**: 1) содействие созданию и развитию кластеров в приоритетных секторах экономики; 2) обеспечение ускоренного роста инвестиций в наукоемкие отрасли экономики; 3) поддержка малого и среднего предпринимательства, в том числе малых инновационных компаний; 4) содействие развитию инвестиционной инфраструктуры (технопарков, индустриальных парков, бизнес-инкубаторов и пр.); 5) обеспечение равного доступа субъектов предпринимательской деятельности к получению государственной поддержки в соответствии с условиями ее предоставления; 6) повышение конкурентоспособности действующих предприятий.

Реализация *цели по формированию конкурентных преимуществ в межрегиональной конкуренции за привлечение инвестиционных ресурсов* предусматривает решение следующих **задач**: 1) содействие в подготовке новых площадок для привлечения инвестиций на территорию региона; 2) формирование и реализация эффективной маркетинговой и информационной политики. Интеграция в глобальный инвестиционный рынок. Создание условий для привлечения иностранных инвестиций. Формирование и продвижение имиджа (бренда) Ивановской области как открытого региона, благоприятного для инвестиционной деятельности; 3) содействие развитию кадрового обеспечения инвестиционного процесса; 4) формирование механизмов снижения инвестиционных рисков на территории Ивановской области.

Реализация *цели по повышению инвестиционной привлекательности и созданию условий для улучшения делового климата* на территории Ивановской области предусматривает решение следующих **задач**: 1) синхронизация пространственного развития и инвестиционных процессов Ивановской области; 2) повышение инвестиционной привлекательности муниципальных районов Ивановской области; 3) развитие институциональной инфраструктуры и совершенствование инвестиционного законодательства, в том числе снижение административных барьеров; 4) развитие механизмов государственно-частного партнерства в инвестиционных процессах региона;

5) формирование финансовых механизмов привлечения и поддержки инвестиций на территории области; 6) совершенствование процедур в сфере строительства и подключения к электросетям и коммуникациям.

Во-вторых, в проекте Стратегии дан анализ инвестиционной привлекательности Ивановской области в сравнении с другими регионами РФ, определены ключевые факторы инвестиционной конкурентоспособности и указаны сдерживающие факторы, проведен SWOT-анализ.

В результате анализа имеющегося инвестиционного портфеля был выявлен низкий уровень активности участников и субъектов инвестиционной деятельности. По итогам независимых рейтингов Ивановская область относится к категории «территорий с пониженным инвестиционным потенциалом – умеренным риском», поэтому главной задачей Стратегии становится формирование инвестиционных преимуществ и обеспечение инвестиционной привлекательности Ивановской области.

На основе результатов SWOT-анализа определено, что основной должна быть стратегия кластерного инвестиционного развития. Этот подход обеспечивает комплексное и эффективное экономическое развитие за счет эффекта синергии от совместного использования ресурсов участниками кластера.

В-третьих, в проекте Стратегии обозначены стратегические приоритеты с выделением двух групп: главной и поддерживающей. В состав главной группы приоритетов включены направления, которые станут драйверами развития экономики Ивановской области. Это текстильно-промышленный кластер; машиностроительный производственный комплекс; научно-исследовательский и инновационный комплекс; агропромышленный комплекс; производство строительных материалов; туристско-рекреационный кластер.

Поддерживающая группа сформирована из направлений, без которых реализация направлений главной группы невозможна. Ее составляют производственная инфраструктура (сеть индустриальных и технопарков, транспортно-логистический комплекс, энергетика); социальная инфраструктура.

В-четвертых, предложен комплекс механизмов и инструментов реализации Стратегии.

Формы и инструменты поддержки инвестиционной деятельности соответствуют положениям стандарта деятельности органов исполнительной власти Ивановской области по повышению инвестиционной привлекательности и основаны на следующих механизмах поддержки участников инвестиционной деятельности: 1) нормативно-правовая база инвестиционной деятельности; 2) государственные и ведомственные целевые программы; 3) инструменты государственно-частного партнерства; 4) инвестиционные программы естественных монополий; 5) деятельность Межведомственного совета по размещению производительных сил и инвестиций на территории Ивановской области; 6) информационное обеспечение инвестиционных процессов; система взаимодействия с инвесторами через многоязычный Инвестиционный портал Ивановской области www.invest-ivanovo.ru; 7) система мер государственной поддержки инвесторов, действующая в Ивановской области; 8) региональные институты развития Ивановской области, позволяющие организовать систему сопровождения инвестиционных проектов. Оказание поддержки в реализации инвестиционных проектов на территории Ивановской области по принципу «одного окна»; 9) налоговое стимулирование; предоставление отсрочки по налоговым платежам; 10) компенсация

части процентной ставки по кредитам; 11) предоставление государственных гарантий (Гарантийного фонда Ивановской области); 12) прямое финансирование за счет региональных инвестиционных и венчурных фондов; 13) создание мощного позитивного территориального бренда, позволяющего повысить узнаваемость на рынке и инвестиционную привлекательность; 14) поддержка малого и среднего (в т. ч. инновационного) предпринимательства; 15) общественный контроль реализации настоящей Стратегии; 16) среднесрочные и краткосрочные планы реализации Стратегии (основанные на дорожных картах); 17) мониторинг выполнения краткосрочных и среднесрочных планов, а также государственных программ, в рамках которых могут реализовываться отдельные мероприятия; 18) кадровое обеспечение инвестиционных процессов.

Было выявлено, что одним из серьезных сдерживающих факторов инвестиционной активности в регионе являются институциональные проблемы. В этой связи предложено формирование следующих институтов развития: «Корпорация развития Ивановской области», «Агентство инновационного развития Ивановской области».

Разработан проект плана мероприятий по улучшению инвестиционного климата области до 2020 года. Каждое мероприятие увязано с целями Стратегии, достижению которых оно напрямую способствует, указаны ответственные за реализацию, дана оценка затрат и разработан укрупненный план-график.

В-пятых, в проекте Стратегии оценены ресурсы и ожидаемые результаты реализации стратеги.

Для достижения поставленных целей и показателей в рамках Стратегии Ивановской области необходимо обеспечить положительную динамику прироста инвестиций в основной капитал темпами 9–10 % ежегодно, что позволит достичь в 2020 году уровня объема инвестиций более 60 млрд р. (в ценах базисного 2013 года). Ожидается рост объема инвестиций в основной капитал в 2020 году в 1,9 раза по сравнению с 2013 годом, отношение объема инвестиций к ВРП составит 29 %, объем инвестиций на душу населения – 59,5 тыс. р.

Основными источниками финансирования мероприятий по реализации Стратегии являются бюджетные источники (федеральный, региональный и муниципальный бюджеты); внебюджетные источники (частные инвестиции, безвозмездные поступления, кредитные средства, венчурное финансирование и проч.); совместное финансирование в рамках механизма ГЧП.

Следует отметить расхождения в целевых показателях в варианте проекта Стратегии, предложенном нами (разработчиками Стратегии), с вариантом, подкорректированным Департаментом экономического развития и торговли Ивановской области. Наш вариант предполагает необходимость существенного роста усилий и активности всех участников и субъектов инвестиционной деятельности для повышения инвестиционного рейтинга региона. Целевые ориентиры, предлагаемые Департаментом экономического развития и торговли, на наш взгляд, лишь обеспечат последние позиции в инвестиционном рейтинге регионов РФ, так как целевые индикаторы инвестиционных стратегий наших основных конкурентов очень амбициозны.

На каждом уровне (постановки целей и задач, выбора направлений развития, формирования стратегических действий) устанавливалось соответствие между: стратегическими целями и направлениями развития региона,

с одной стороны, и целями и приоритетами федерального Правительства, определенными в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, с другой. Основным инструментом реализации стратегических мероприятий выступает формирование государственных программ социально-экономического развития региона, которые необходимо увязать с целевыми федеральными программами развития, что в свою очередь обеспечит федеральную финансовую поддержку.

Стратегия включает следующие механизмы реализации. 1) Краткосрочные планы реализации Стратегии (основанные на дорожных картах). 2) Среднесрочные планы реализации Стратегии (основанные на дорожных картах). 3) Мониторинг выполнения краткосрочных и среднесрочных планов, а также государственных программ, в рамках которых могут реализовываться отдельные мероприятия. 4) Ежегодный отчет о ходе реализации плана мероприятий Стратегии. 5) Ежегодную корректировку стратегии и среднесрочных планов и составление краткосрочных планов. 6) Государственные программы Ивановской области, а также другие государственные программы.

Стратегия предполагает реализацию скользящего принципа планирования. Основой реализации Стратегии являются 3-х летние планы, которые утверждаются нормативно-правовым актом органа исполнительной власти, уполномоченного за реализацию Стратегии и определяют основные задачи на перспективу в 3 года. По итогам текущего года в новый 3-х летний план вносятся изменения, касающиеся сроков реализации мероприятий, и конкретизируются мероприятия, намеченные на 3-х летний срок. В 3-х летних планах детализируются цели и задачи, которые должны быть достигнуты в среднесрочной перспективе. Этот принцип особенно актуален в условиях кардинальных изменений среды функционирования, в том числе, при возникновении кризисных ситуаций.

К работе над документом был привлечен широкий круг экспертов для проведения структурного анализа региональной экономики, определения основных проблемных зон и уточнения ключевых точек роста. Были учтены мнения представителей государственных структур, бизнес-структур, различных фокус-групп, результаты опросов предпринимателей и населения.

В процессе формирования Инвестиционной стратегии были проведены мероприятия по ее обсуждению в различных целевых аудиториях. Расширению аудитории, участвующей в формировании Стратегии, способствовал VIII Международный промышленный форум «Золотое кольцо», проходивший в Плесе в 2013 году. В РАНХиГС состоялся Круглый стол с приглашением потенциальных участников реализации Стратегии: представителей деловых кругов, органов государственной власти, промышленных ассоциаций и других организаций. Регулярно проводились дискуссии в Рабочей группе и экспертном совете при Правительстве Ивановской области. Любой житель Ивановской области мог в них участвовать через форум на сайте Открытого правительства. В результате получены ценные предложения, многие из которых были включены в проект. По существу, это был первый опыт масштабного вовлечения в процесс формирования стратегии различных заинтересованных групп населения региона, доказавший свою целесообразность.

Рецензирование документа об инвестиционной стратегии региона осуществлялось Агентством стратегических инициатив по продвижению новых проектов, давшим ему в целом положительную оценку.

Достижение целей Стратегии позволит создать на территории Ивановской области ряд крупных экономических кластеров, оптимизировать отраслевую структуру, повысить эффективность и конкурентоспособность действующих предприятий Ивановской области.

ББК 65.9

Д. Ю. Лапыгин

ИНСТРУМЕНТЫ ПОСТРОЕНИЯ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА: РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Содержание статьи посвящено изложению результатов исследования в предметной области, относящейся к стратегическому управлению социально-экономическими системами (в части разработки системы инструментов формирования стратегии). Разработаны инструменты анализа факторов развития региона и инструменты построения стратегии региона на базе результатов такого анализа. Применение полученных результатов в теории и практике стратегического управления позволит формализовать процесс формулирования стратегии развития региона и процедуры определения основного содержания такой стратегии.

Ключевые слова: регион, стратегия, инструменты разработки, цели развития, диссертационное исследование.

The content of the article is devoted to the presentation of results of research in the subject area related to the strategic management of socio-economic systems in terms of system development tools strategy formation. Measurement tools developed to analyze the factors of regional development strategies and tools to build the region on the basis of the results of such an analysis. Application of the results obtained in the theory and practice of strategic management will allow to formalize the process of formulating regional development strategy and procedures for determining the core content of the strategy.

***Key words*:** region, strategy, development tools, development, dissertation research.

В конце прошлого века канадский профессор менеджмента Макгилльского университета в Монреале Генри Минцберг, обобщив опыт стратегического управления, выделил 10 школ стратегий [9], каждая из которых со своей точки зрения рассматривала процедуру разработки или выбора стратегии. Итогом обобщения стало понимание того, что в зависимости от ситуации, в которой находится система, или этапа разработки и выбора стратегии можно использовать подходы разных школ. В этом плане сам Г. Минцберг предложил свой подход, который назвал школой конфигурации как сочетание подходов различных школ, поскольку успешное функционирование организаций в современных условиях не укладываются в рамки какой-либо одной школы стратегического управления. В теории систем конфигуратором называют описание системы, составленное на разных языках описания.

© Лапыгин Д. Ю., 2015

К отмеченным десяти школам следует добавить еще две, выделенные Ричардом Кохом [5, 15]: ресурсную школу и школу материнства (трансформации).

Две последние школы выделяет и В. С. Катькало (д. э. н., профессор, заведующий кафедрой стратегического и международного менеджмента государственного университета Санкт-Петербурга) в своей монографии [4], в которой дает периодизацию становления стратегического управления как научной дисциплины: начальный этап (доаналитический); становление научной дисциплины (этап конкурентных стратегий); развитие теории на собственной основе (ресурсная концепция); трансформационная теория.

Нашими исследованиями в свое время было выделено 6 этапов изменений в стратегическом мышлении, на каждом из которых были разработаны свои инструменты формирования стратегии [8, с. 204].

Отмеченные основные подходы к разработке стратегии социально-экономических систем сводятся к тому, что этот процесс представляет собой сочетание теоретического анализа и креативности разработчиков, к числу которых необходимо причислить в первую очередь представителей групп влияния на стратегический процесс – стейкхолдеров [10].

В 70-е годы прошлого столетия, например, Кеннет Эндрюс с коллегами выдвинули пионерскую по тем временам идею формировать экономическую стратегию по результатам SWOT-анализа как последовательность шагов, приводящих к выбору стратегии. Десятилетием позже идеи Майкла Портера [14] о стратегии конкуренции на базе модели 5-ти сил стали доминировать в среде разработчиков (хотя и М. Портер предлагал не разрабатывать, а выбирать стратегии из числа эталонных вариантов поведения лидеров на рынке). Конец «стратегии подражания» положили работы Гари Хамела и Коимбатура Прахалада [16, 17], которые вывели на передний план концепцию стратегии лидерства, основанную на стержневых компетенциях.

Но проблема формулирования стратегии пока не решена окончательно. В итоге можем отметить следующее: универсального метода формирования стратегии пока не выработано, но опыт консультационной работы в регионах подсказывает несколько возможных направлений разработки.

В свое время нами была предложена схема факторов, определяющих процедуру формирования стратегии [8, с. 88], которая, судя по материалам отечественных публикаций, получила популярность в среде исследователей и разработчиков стратегии.

Схема разработки стратегии включает четыре блока факторов:

– прямой выбор эталонных вариантов стратегии;

– рекомендации по корректировке (по результатам идентификации) действующей стратегии;

– построение стратегии по результатам SWOT-анализа;

– формирование философии развития организации, на базе которой строится стратегия.

Последовательность процедур такова, что в начале разработчиков знакомят с эталонными вариантами стратегий. Затем идет процедура идентификации действующей стратегии. Выполняется классический анализ факторов внешней и внутренней среды. И только затем формируется философская компонента стратегии как результат каскадирования и понижения уровня абстракции – видение, миссия и цели стратегического развития. От целей осуществляется переход к формулировке стратегии, а матрицы решений,

построенные по результатам SWOT-анализа, наполняют содержанием сформулированную стратегию.

Когда речь заходит о современном российском регионе, тогда приходится говорить о том, что понятие «регион» трактуется исследователями поразному, в зависимости от цели исследования [1, 3, 12, 13]. Что касается стратегии развития региона, то интерес к такой тематике в диссертационных исследованиях обозначился в первом десятилетии настоящего столетия (см. рис. 1), это косвенно свидетельствует о том, что, ранее неведомое сочетание «стратегия развития региона», постепенно вошло в оборот научных изысканий. Среди указанных диссертационных исследований доля работ по специальности 08.00.05 в целом составила около 90 %.

Динамика и структура диссертационных исследований, посвященных стратегическому развитию региона, убеждает в актуальности настоящего исследования, а если учесть, что из общего числа таких работ только 12 % относится к исследованию региона в целом, а не отдельных аспектов развития региона (отраслевой, национальный, демографический и т. п.), то актуальность проведенного нами исследования только возрастает.

Исследователи [6] выделяют такие признаки региональной социально-экономической системы: цикличность, саморазвитие, гармонизация, технологичность, самодостаточность, надежность. С этим можно согласиться, хотя перечень признаков можно и продолжить, указав экономический, ресурсный, территориальный и природный потенциалы, инновационность и специфические для каждого региона условия развития.

Причем, как отмечает А. Г. Гранберг [2, с. 97, 201], иногда высокий промышленный потенциал российских регионов «сочетается с низкими показателями уровня жизни населения и неразвитостью социальной сферы». Можно предположить, что такое проявление отрицательной синергии обусловлено отсутствием стратегии развития региона, поскольку стратегия ориентирует на комплексное развитие социально-экономической системы.

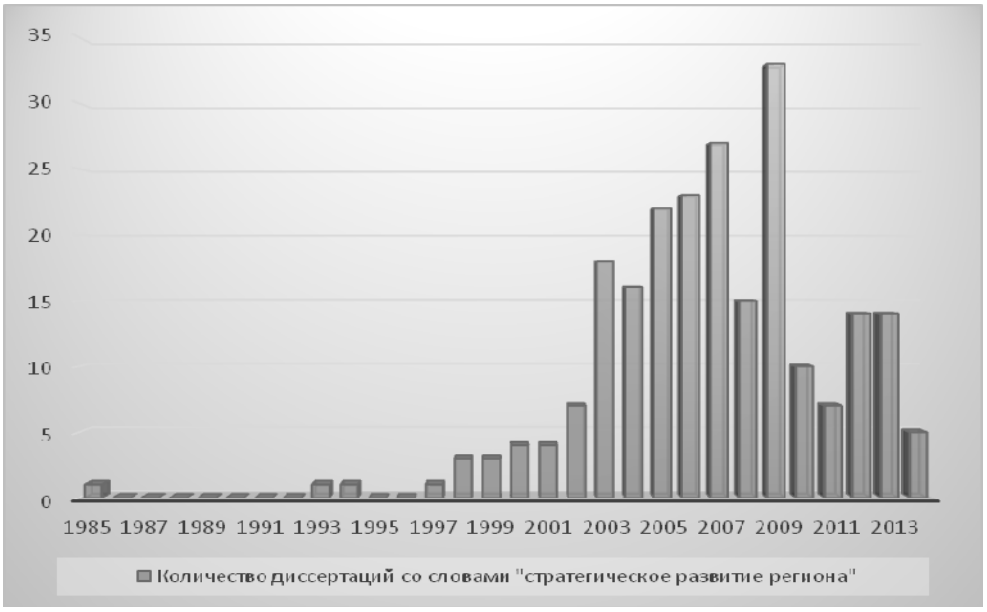


Рис. 1. Количество диссертаций со словами «стратегическое развитие региона»

Специфичность российских регионов в их природно-климатическом, демографическом и культурном аспекте отмечают исследователи из Оренбургского государственного университета [6].

Необходимо отметить, что муниципальные образования, входящие в состав региона, следует рассматривать как подсистемы большой региональной социально-экономической системы, а в этом случае стратегия подсистем должна следовать стратегии региона и не противоречить ей. В этом плане стратегии муниципальных образований выступают подсистемой стратегии развития региона [11].

Актуальность исследования обусловлена и тем, что подходы к формированию стратегии развития социально-экономических систем определены в достаточной степени только для бизнес-структур, однако моделей и инструментов, адаптированных для разработки стратегий развития региональных образований, выработано недостаточно, что не позволяет определить ключевые (стратегически значимые) компетенции конкретных регионов, что в свою очередь приводит к тому, что большинство формулировок стратегий различных регионов повторяет друг друга.

В практике анализа часто используются случайным образом выбранные инструменты, не распределенные по процедуре определения сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, что снижает надежность получаемых результатов и затягивает процедуру диагностики факторов, определяющих перспективу развития региона.

Отсутствие инструментов, позволяющих оценить удачные разработки стратегий как эталонных образцов развития и осуществить переход от таких стратегий к формулировке стратегий иных регионов, приводит к попыткам безосновательно подражать регионам-лидерам.

Специфические инструменты формирования стратегий развития регионов по результатам анализа внешней и внутренней среды также не позволяют в полной мере учесть факторы развития и определить первоочередные стратегически значимые действия регионов, направленных на развитие.

Поэтому построение системы инструментов, обеспечивающей формирование стратегии развития регионов – важная научная проблема, имеющая теоретическое и практическое значение.

Актуальность проблемы исследования обусловлена и потребностью регионов в разработке и корректировке ранее утвержденных стратегий в условиях динамичных изменений внешней и внутренней среды, в том числе в условиях кризисов и санкций.

Острота проблемы заключается в том, что до настоящего времени нет алгоритмов и инструментов разработки и корректировки стратегии региона. Рекомендации Федерального центра не позволяют разрабатывать оригинальные стратегии силами работников администраций, а помощь консультантов в разработке стратегии обходится дорого и не обеспечивает качество выполненных работ. Кроме того, стратегии, разработанные консультантами (без участия работников администрации, которым затем предстоит реализовывать разработанные стратегии) воспринимаются только как решения самих консультантов и не реализуются на практике.

Поэтому цель исследования состояла в разработке системы инструментов, позволяющих обеспечить формирование стратегии развития региона.

В соответствии с поставленной целью сформулированы и определены основные характеристики исследования, представленные на рис. 2.

Рис. 2. Основные характеристики исследования

Гипотеза и логика исследования исходит из следующих установок (рис. 3 и 4).

Во-первых, как установлено, методология стратегического развития социально-экономических систем находится в стадии формирования и требует обобщения методов построения стратегий.

Во-вторых, методы разработки стратегий разработаны в большей степени для хозяйствующих субъектов, где наличие авангардной стратегии выступает конкурентным преимуществом. При разработке стратегий развития российских регионов требуется адаптация методов, зарекомендовавших себя в стратегическом управлении бизнес-структурами.

В-третьих, стратегия развития региона, как модель достижения целей, формируется на основе результатов анализа факторов внешней и внутренней среды региона. Наряду с инструментами указанного анализа, необходимо использовать инструменты перехода от результатов анализа к основному содержанию стратегии. Среди методов разработки стратегий должны быть инструменты, позволяющие использовать экспертные знания и опыт стейкхолдеров, и инструменты, обеспечивающие выработку креативных решений стратегического плана.

В-четвертых, адаптация существующих инструментов и дополнение их инструментами, разработанными вновь, позволят получить комплексный

аппарат для анализа ситуации в регионе и вокруг него, для перехода от результатов анализа к определению стратегически значимых целей и самой стратегии развития современного российского региона, а также для определения основного содержания стратегии.

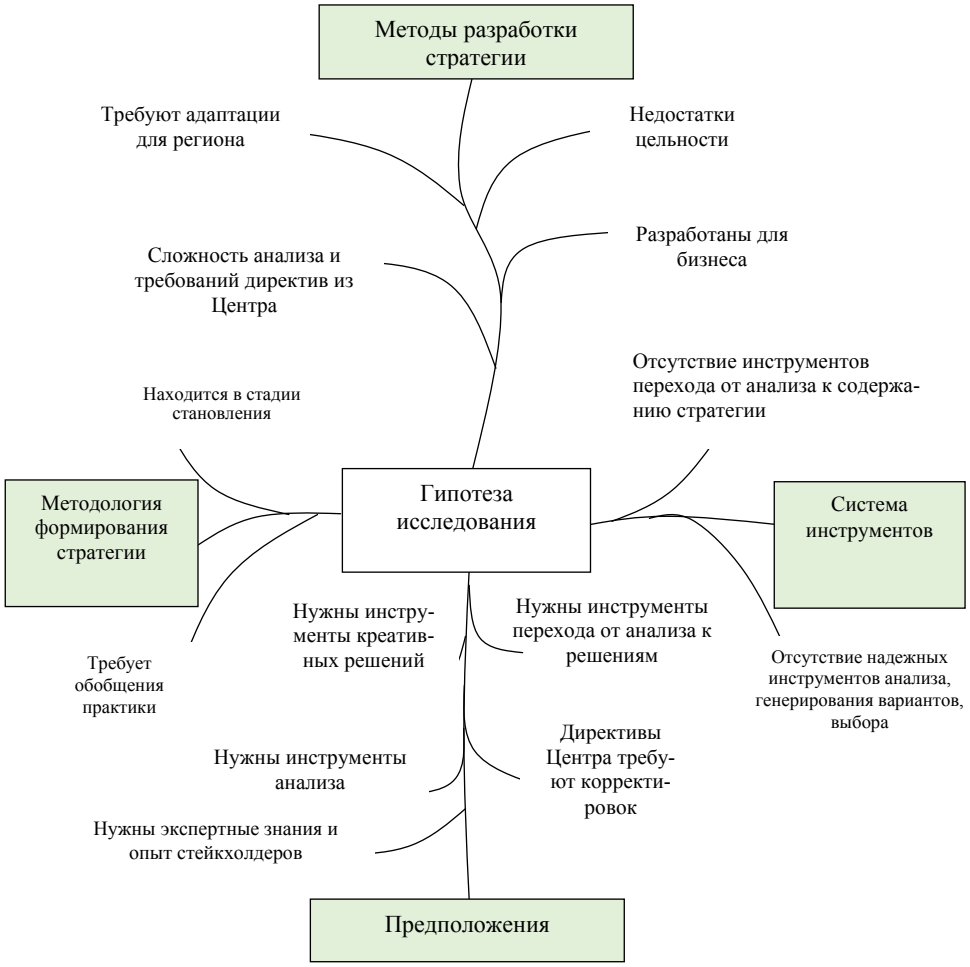


Рис. 3. Ментальная карта гипотезы исследования

Логика исследования (см. рис. 4) заключается в том, что построению системы инструментов разработки стратегии развития региона предшествует обзор теоретических предпосылок формирования указанной системы и формирование концептуальных подходов к анализу практики построения стратегии. Завершает исследование апробация разработанной системы инструментов и построение рекомендаций по ее применению (см.: [7]).

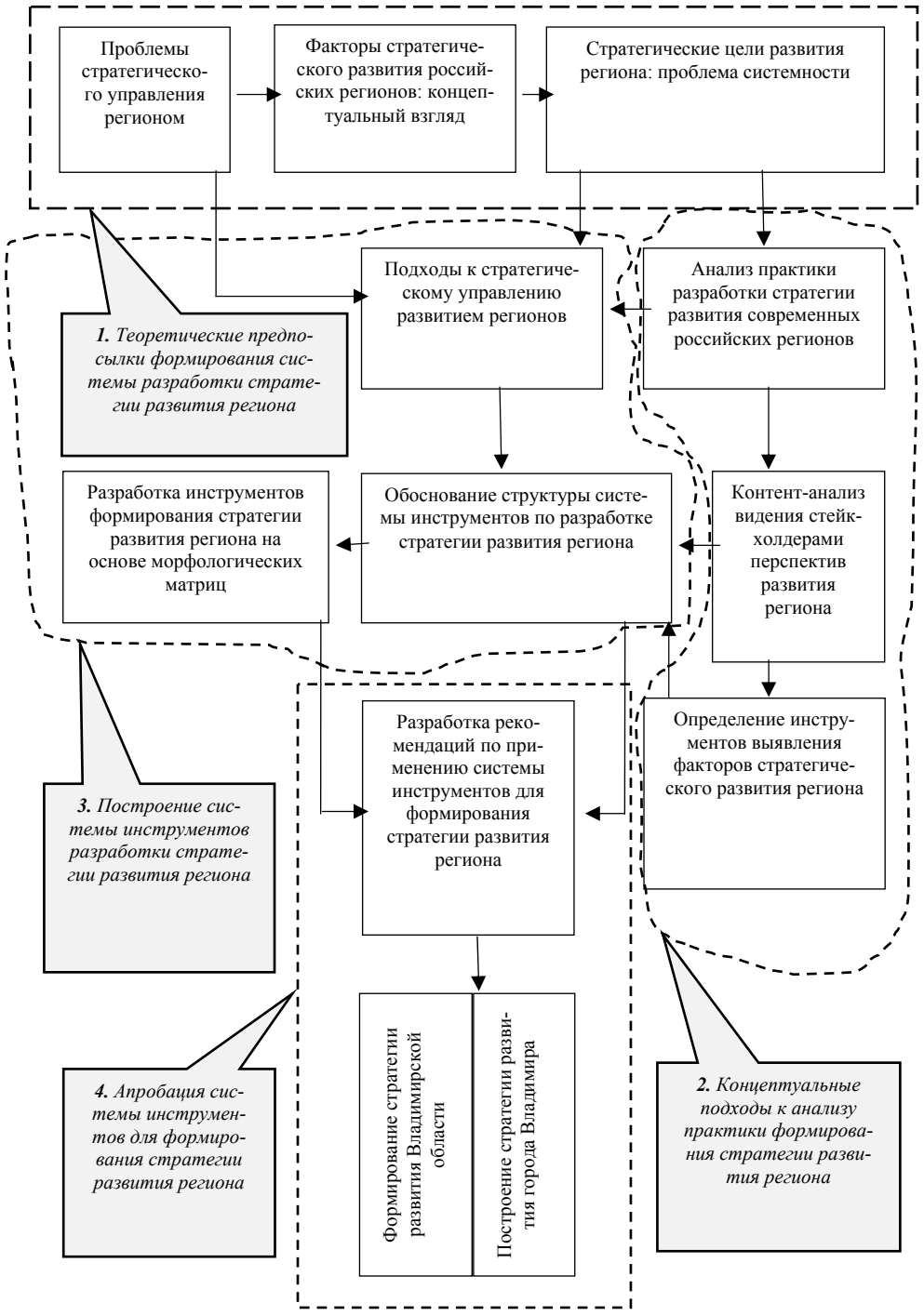


Рис. 4. Логика исследования [7]

Структурно научная новизна отражена на рис. 5. Исследование выполнено в рамках паспорта специальности ВАК Минобрнауки РФ 08.00.05 п. 3.15: Инструменты разработки перспектив развития пространственных социально-экономических систем. Прогнозирование, форсайт, индикативное планирование, программы, бюджетное планирование, ориентированное на результат, целевые программы, стратегические планы. Таким образом, сформирована система инструментов диагностики, идентификации стратегии, определения основного содержания стратеги и инструментов последующей подготовки к реализации стратегии развития муниципального образования.

К элементам, обладающим новизной, следует отнести следующие положения.

Оригинально представлена процедура формирования стратегии как построение сочетания ключевых слов стратегического конфигуратора целей: матрицы целей, построенной по результатам SWOT-анализа; целей достижения конкурентных преимуществ, выбранных в рамках эталонных стратегий; скорректированных целей действующей стратегии и целей, отражающих образ будущего, как проявления видения и миссии в развитии муниципального образования.

Адаптированы матрицы стратегического анализа к особенностям муниципальных образований, отличительной особенностью которых стали модифицированные таблицы, содержащие функции муниципального управления и ресурсы, поступающие в муниципальное образование из внешней среды (наполнены новым содержанием ячейки матриц), а также введены дополнительные факторы анализа внешней среды в части экологии и институциональных параметров внешней среды.

Сформирована графическая модель процедуры выявления наиболее значимых проблем и факторов внешней среды, отличительные особенности которых заключаются в том, что элементы модели адаптированы к условиям муниципальных управлений и отражают методологические вопросы стратегического планирования в муниципальном образовании, что позволяет не только не упустить из вида характеристики внешней и внутренней среды, но и определить область Парето.

Построена совокупность сценариев, среди которых новым является построение сценарного дерева с циклом, охваченным положительной обратной связью, что позволяет по результатам анализа ключевых элементов стратегий выявить уникальные признаки стратегий и сформулировать саму стратегию развития.

Дополнены инструменты, составляющие алгоритм формирования стратегии по результатам SWOT-анализа, основанный на построении совокупности стратегических матриц, отличительная особенность которых состоит в комбинации морфологических матриц на базе таких характеристик как «цели – результаты анализа – стратегически значимые действия – сочетание синергии».

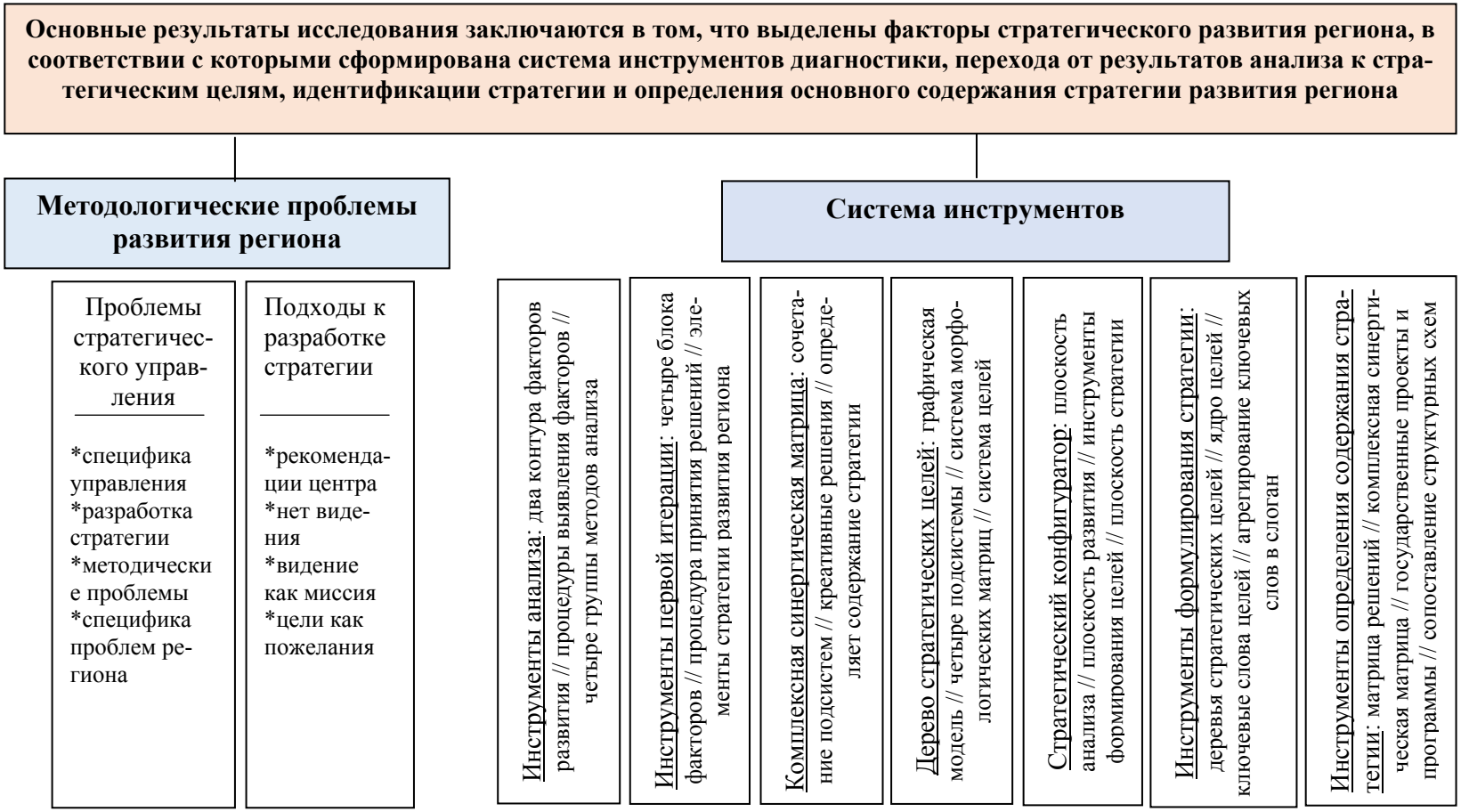


Рис. 5. Структура новизны

Теоретическая значимость исследования (ментальную карту см. рис. 6) обоснована тем, что разработана система инструментов всего цикла формирования стратегии: от диагностики и определения основного содержания стратегии до подготовки к реализации стратегии развития региона.

Рис. 6. Характеристика теоретической значимости

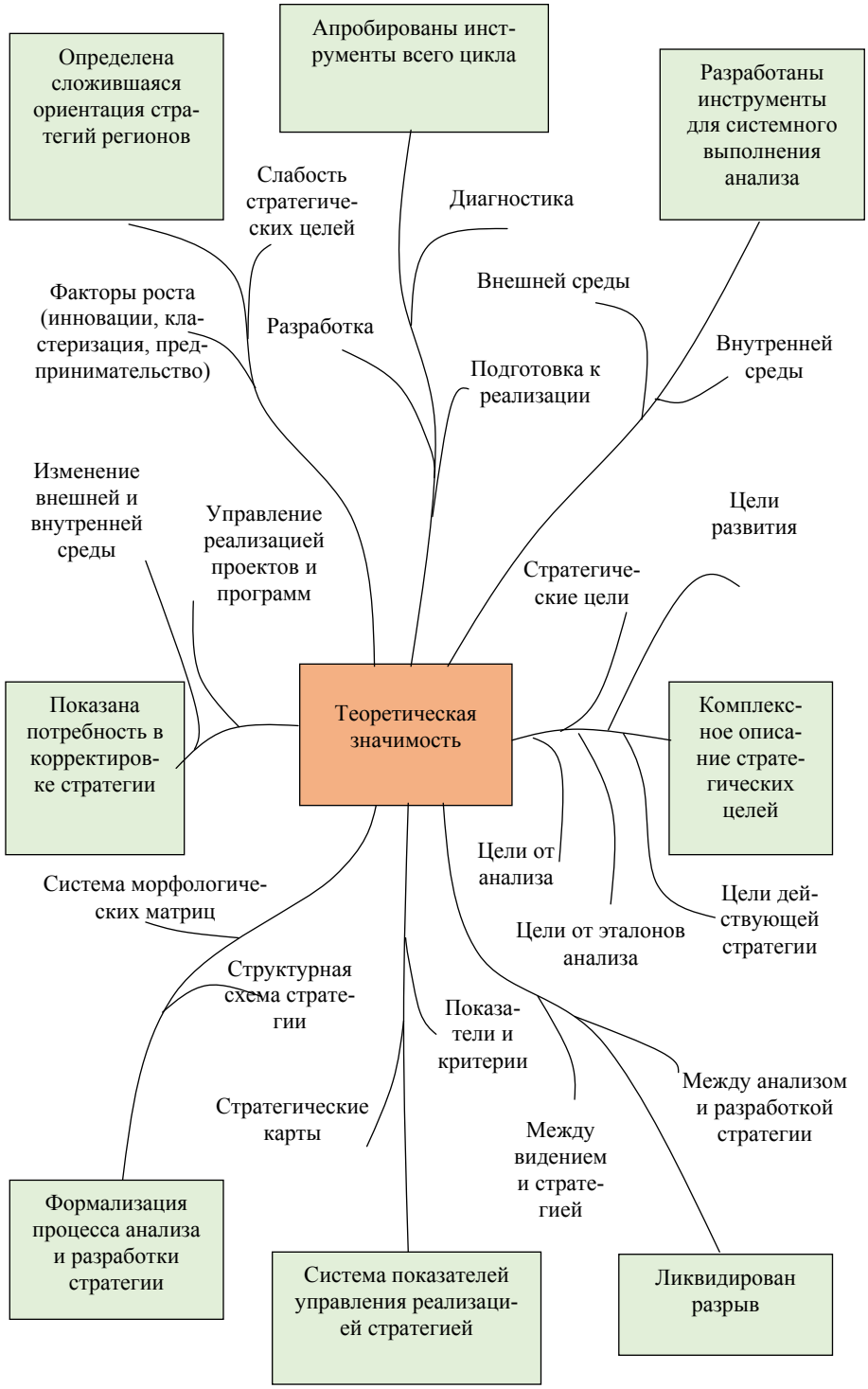


Рис. 7. Характеристика практической значимости

Кроме того, показана обоснованность построения целевого конфигуратора, позволяющего не только определять стратегическую ориентацию региона, но и согласовывать эти цели между собой для последующего отражения в стратегии развития региона. Определены тенденции развития регионов как социально-экономических систем с ориентацией на стратегическое развитие в части формирования форсайта и построения стратегических карт такого развития. Обобщены подходы к формированию стратегий регионов Центрального федерального округа и выделены наиболее значимые элементы стратегий этих регионов как эталонные.

Кроме того, разработана схема управления реализацией стратегии и представлены практические рекомендации по ее корректировке.

Показано, что стратегия социально-экономической системы определяет перспективу, но не может предвидеть всех изменений внешней и внутренней среды, поэтому корректировка стратегии актуальна по мере ее реализации.

Установлено, что при разработке рекомендаций по корректировке стратегии необходимо учитывать не только те отклонения от запланированных стратегических проектов и программ, но и влияние тех ориентиров, которые прописаны в стратегии развития страны и Федерального округа, а также новые возможности и угрозы, сильные и слабые стороны в текущем периоде.

Апробация основных теоретических положений и практических выводов работы осуществлена на 22 всероссийских и международных научно-практических конференциях.

Результаты исследования использованы при выполнении Государственного задания, утвержденного Правительством Российской Федерации 12.04.2014 г. № 2166п-П17, в рамках приказа ректора Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации от 18 июня 2014 г. № 01-3003 по теме «Система образования в стратегическом развитии региона».

Результаты исследования использованы также органами представительной и исполнительной власти Владимирской области и муниципальных образований области (г. Владимира и Юрьев-польского района), а также осуществлена апробация работы в учебном курсе, который автор читал по программам МВА в МЭСИ по дисциплине «Принятие управленческих решений» и МВА МИГСУ РАНХиГС по дисциплине «Управленческие решения». Кроме того, апробация осуществлена в учебном процессе Владимирского государственного университета («Принятие стратегических решений»), Владимирского филиала РАНХиГС («Стратегические управленческие решения», «Стратегический менеджмент»).

Результаты исследования позволяют наметить ряд перспективных направлений дальнейших поисков, к которым следует отнести:

– формирование инструментов детализации стратегии региона до уровня мероприятий стратегических проектов и программ;

– определение инструментов подготовки к реализации стратегии и внесению изменений в управление регионом;

– систематизация инструментов мониторинга и корректировки стратегии развития региона.

Библиографический список

1. *Гапоненко А. Л., Панкрухин А. П.* Стратегическое управление : учеб. 5-е изд., стер. М. : Омега-Л, 2011. 464 с.
2. *Гранберг А. Г.* Основы региональной экономики. М. : Изд-во ГУ ВШЭ, 2000. 495 с.
3. *Гутман Г. В., Мироедов А. А., Федин С. В.* Управление региональной экономикой / под ред. Г. В. Гутмана. М. : Финансы и статистика, 2001. 176 с.
4. *Катькало В. С.* Эволюция теории стратегического управления. СПб. : Высшая школа менеджмента, 2008. 548 с.
5. *Кох Р.* Стратегия : пер. с англ. М. : Эксмо, 2007. 224 с.
6. *Лапаев М. Г., Лапаева С. П.* Регион как пространственная социально-экономическая система государства // Вестник Оренбургского государственного университета. 2012. № 8. С. 133–142.
7. *Лапыгин Д. Ю.* Разработка стратегии развития региона: система инструментов. Владимир : Владимир. филиал РАНХиГС, 2014. 217 с.
8. *Лапыгин Ю. Н., Лапыгин Д. Ю.* Стратегический менеджмент: бакалавриат и магистратура. М. : Эксмо, 2010. 432 с.
9. *Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж.* Школы стратегий / пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб. : Питер, 2000. 336 с.
10. *Моргунова Р. В., Марченко Е. М., Моргунова Н. В.* Механизм управления отношениями со стейкхолдерами – управленческая инновация : монография. Владимир : Изд-во ВлГУ, 2009. 187 с.
11. Муниципальное и государственное управление: разработка и реализация стратегии / под ред. Ю. Н. Лапыгина. Владимир : ВлГУ : ВГПУ, 2005. 466 с.
12. *Панкрухин А. П.* Маркетинг территорий. 2-е изд., доп. СПб. : Питер, 2006. 416 с.
13. *Попов Р. А.* Экономика региона: теория, методология, методика : монография. М. : Вузовская книга, 2012. 432 с.
14. *Портер М. Э.* Конкуренция : учеб. пособие : пер. с англ. М. : Вильямс, 2006. 495 с.
15. *Кох Р.* Стратегия. Как создавать и использовать эффективную стратегию. 2-е изд. СПб. : Питер, 2003. 320 с.
16. *Хамел Г., Прахалад К.* Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня : пер. с англ. М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. 288 с.
17. *Хамел Г., Прахалад К., Томас Г., О'Нил Д.* Стратегическая гибкость. СПб. : Питер, 2004. 382 с.

ББК 65.24

С. Г. Тютюгина

К ВОПРОСУ О СТРУКТУРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНТЕРЕСА НАЕМНОГО РАБОТНИКА

Освещается вопрос, связанный с проблематикой экономического интереса в системе наемного труда. Раскрывается структура экономического интереса наемного работника в современных условиях. Делается акцент на теме реализации экономического интереса на общественно-нормальном уровне.

Ключевые слова: экономический интерес, структура экономического интереса, общественно-нормальный уровень.

Highlights the issue of problems of economic interest in the system of wage labor. Reveals the structure of the economic interest of the employee in the current conditions. Focuses on the implementation of economic interest by public-normal level.

Key words: economic interest, the structure of economic interest, public-normal level.

С позиций политической экономии, **экономический интерес наемного работника** следует трактовать как объективно существующую необходимость удовлетворения его потребностей ***на общественно-нормальном уровне*** во всех сферах жизни [2].

Экономический интерес работника обладает достаточно сложной внутренней структурой. Укрупненно можно выделить три составляющих такового. Во-первых, интерес наемного работника в узком смысле, заинтересованность в занятости вообще в заданных условиях труда, в возможностях реализации своих способностей, знаний, навыков. Во-вторых, заинтересованность работника в росте уровня жизни – это интерес его семьи. В-третьих, интерес наемного работника как личности, функционирующей в социуме. Отсюда следует важное положение: личные экономические интересы недопустимо упрощать, сводя их лишь к получению заработка и его размерам.

Остановимся подробнее на структуре экономического интереса наемного работника.

Занятость является первым и главным структурным элементом. О ней целесообразно говорить как о социальном факторе экономического роста прямого действия (при этом условия труда выступают в качестве социального фактора косвенного действия, поскольку призваны создавать условия для высокопроизводительной трудовой деятельности наемного работника). В отличие от командно-административной экономики в рыночном хозяйстве гарантии занятости населения отсутствуют. В этой связи, наемный работник должен, в первую очередь, искать работу. Ее отсутствие или потеря напрямую связаны не только с материальным благополучием индивида, но и с утратой его квалификации, невозможностью самореализации как профессионала и как личности, неуверенностью в завтрашнем дне; этот элемент находит свое отражение во всех остальных элементах в структуре экономического интереса наемного лица.

© Тютюгина С. Г., 2015

Стоит отметить, что следствием утраты занятости может стать моральная, социальная деградация личности. Безработица означает и недоиспользование производственного потенциала страны, и дополнительные расходы госбюджета, такие, как пособия по безработице, программы трудоустройства и пр. Таким образом, всеобщая занятость – это общественное благо.

Рассуждая о занятости, необходимо ввести понятие «общественно-необходимый» или «общественно-нормальный уровень занятости», который служит своего рода ориентиром для оценки сложившегося уровня занятости (безработицы) в стране. Эту категорию можно трактовать следующим образом.

Общественно-нормальный уровень занятости как макроэкономическая категория – это такой уровень занятости, который необходим для полного покрытия потребностей людей в товарах и услугах в данный период времени. Полное удовлетворение потребностей может происходить как в условиях полного использования производственных факторов, то есть в режиме эффективной экономики, так и в условиях неполного использования ресурсов.

В первом случае общественно-нормальный уровень занятости целесообразно трактовать через понятие естественного уровня безработицы в ситуации полной занятости ресурсов (то есть когда фактическая величина безработицы равна естественной).

Во втором случае, то есть в режиме неэффективной экономики, также можно говорить об общественно-нормальном уровне занятости. К примеру, в какой-либо стране потребности населения могут быть в такой степени неразвиты, что занятость, к примеру, в 70 % может считаться нормальной, поскольку оставшиеся 30 % – есть избыточная численность, ненужная для производства необходимой продукции.

Может сложиться и обратная ситуация, когда фактический уровень занятости в экономике является недостаточным для всестороннего удовлетворения потребностей людей. Так, в годы Великой Отечественной войны потребности военного производства привели к почти неограниченному спросу на рабочую силу, в связи с чем широко использовалось совместительство, применялся труд стариков и детей, правительство запрещало увольняться высококвалифицированным работникам наиболее важных отраслей промышленности. Таким образом, уровень фактической безработицы был ниже естественного, но эта ситуация на тот момент отвечала общественно-нормальному уровню занятости.

В том случае, если общественно-нормальный уровень занятости не может быть обеспечен, нехватка рабочей силы для покрытия запросов населения может компенсироваться притоком мигрантов.

Стоит отметить, что занятость необходимо рассматривать во взаимосвязи *с общественно-нормальными условиями трудовой деятельности*, которые определяются на основе целого ряда факторов, к которым следует отнести уровень заработной платы, продолжительность рабочего дня, степень интенсивности труда и пр.

За два последних десятилетия экономические изменения, произошедшие в нашей стране, а также мировые тенденции, связанные с резкой трансформацией социально-трудовых отношений под влиянием процессов глобализации и информатизации, перехода к инновационной экономике, радикально изменили сферу занятости в России. Изменения этих отношений произошли в сторону увеличения ценности человеческого фактора, гибкости, выравнивания доли ответственности между социальными партнерами, интеллек-

туализации и индивидуализации трудовой деятельности. В связи с этим, в эпоху инновационного развития с его высокой информационной и интеллектуальной «емкостью» появился новый тип занятости, имеющий новое содержание и предполагающий повышение качества человеческого капитала, реализацию интеллектуального, творческого потенциала населения в сфере труда.

Это обстоятельство позволяет говорить о формировании современного типа занятости – ***инновационного***. В этой связи все большую актуальность приобретает внимание к проблеме человеческого капитала.

На сегодняшний день вложения в человеческий капитал становятся важнейшими факторами развития экономики и ее преобразования. При этом развитие рассматривается не просто как повышение темпов роста, а как инвестиции в человеческий капитал и ликвидация бедности. Здесь мы последовательно подходим к следующей структурной единице экономического интереса наемного работника – **доходу**. Несомненно, он является одним из ключевых элементов структуры. Получение дохода – центральный мотив поиска работы, воспроизводства рабочей силы.

С момента начала экономических преобразований в стране размер и дифференциация личных доходов населения явился наиболее существенным фактором социального неравенства. Резко усилились различия по доходам и другим показателям жизненного уровня (потребление, накопление, собственность, обеспеченность предметами длительного пользования).

Мировой опыт показывает, что динамика экономических преобразований, их успешность в немалой степени зависит от численности и силы среднего класса. В западных странах его удельный вес составляет, по различным оценкам, 50–70 %. Стержневым критерием принадлежности к среднему классу является такой уровень доходов, который позволяет вести достаточно комфортный образ жизни работнику и его семье. Формирование такого уровня требует адекватной политики доходов. Однако в ходе реформ в России произошло не укрепление, а стремительное разрушение среднего класса, в основном за счет перехода в низкодоходные группы населения. Сейчас необходимо говорить о появлении категории «новых богатых» и «новых бедных». Первую категорию составляет ряд работников банков, совместных предприятий, коммерческих структур, а также участники теневого и криминального бизнеса. Ко второй категории можно отнести работоспособных граждан, которые не могут обеспечить себе социально-приемлемый уровень благосостояния из-за низкого уровня дохода. При этом основная масса последних сосредоточена в сельском хозяйстве и бюджетной сфере. «Новые бедные» – это явление, качественно отличающее Россию от многих индустриально развитых стран, где бедность локализуется среди традиционных социально уязвимых слоев: мигранты, многодетные семьи, семьи безработных и пр.

В свете вышесказанного, необходимо ввести понятие ***общественно-нормального уровня дохода***. Это такой уровень, который обеспечивает расширенное воспроизводство рабочей силы, допускаемое уровнем развития производительных сил в соответствии с тем объемом, который вытекает из научного анализа состояния экономики и комплекса потребностей наемного работника и его семьи.

Следует отметить, что главенствующее место в доходе наемного работника, по крайней мере с теоретической точки зрения, должна занимать заработная плата. Это положение подтверждается и на практике: у большинства россиян она составляет основную часть дохода.

Каждый исторический период в жизни страны имеет свои показатели достойного уровня жизни населения. В советский период, к примеру, таким показателем являлось наличие у граждан собственного автомобиля. В настоящее время приобретение машины не является серьезной проблемой для многих людей (учитывая свободный доступ на этот рынок в качестве потребителя, большой выбор по цене и моделям, возможность получения автокредита). Действительным же показателем благосостояния граждан является наличие собственного жилья. В этой связи следующим элементом в структуре экономического интереса наемного работника можно считать собственное **жилье** или улучшение имеющихся жилищных условий. Жилище, как и продукты питания, одежда, обувь является одним из условий нормальной жизни человека.

Жилищный вопрос на сегодняшний день является одним из наиболее острых. Это объясняется рядом причин. Во-первых, соотношением денежных доходов населения и стоимости жилья. Во-вторых, невозможностью обновить жилищный фонд в относительно короткий срок. В-третьих, быстро растущими потребностями людей, в основе которых лежит рост благосостояния и вся совокупность социально-экономических преобразований в обществе. В современной России обеспеченность жильем росла в значительной мере за счет уменьшения численности населения.

В странах с развитой рыночной экономикой жилищное строительство осуществляется в основном за счет частных инвестиций. Целью государственной жилищной политики является обеспечение каждого человека жильем в зависимости от его потребностей и экономических возможностей. Особое внимание государство уделяет предоставлению жилья родителям-одиночкам (Франция, Нидерланды), холостякам (Франция, Германия), семьям с низкими доходами, пожилым и инвалидам (Дания, Нидерланды). Кроме того, во всех странах действуют законы, регулирующие рынок социального жилья, которое предоставляется на льготных условиях отдельным категориям граждан.

Процессы индустриализации и урбанизации, переход к рыночному типу хозяйствования сильно отразились на быстром изменении самого типа потребностей в жилье. В этой связи следует говорить об ***общественно-нормальном уровне жилищных условий***, то есть о таких условиях, которые принимаются обществом на определенной территории в качестве нормы и одновременно то, что сама жизнь может обеспечить населению. В качестве нормы принимается, например, количество квадратных метров на одного человека, число комнат в зависимости от состава семьи, наличие кухни, санузла, горячей воды, балкона, мусоропровода и т. п.

Критерии общественно-нормального уровня постоянно смещаются. Если, к примеру, в 30–40-е гг. прошлого века преобладала «установка» на коммунальную квартиру как на нормальную форму жилья, то в последние годы жилищная потребность ассоциируется у граждан с отдельной квартирой, оснащенной всеми удобствами. Сельское население пытается подражать городу, подводя к своим домам все необходимые коммуникации. Наиболее благоприятным решением жилищного вопроса как для сельской, так и городской семьи является ныне постройка типа коттеджа, в котором есть полный набор удобств городской квартиры. Этот вариант предусматривает наличие свободной земли для работы и отдыха, а также пристроек, позволяющих вести личное подсобное хозяйство. Поэтому в последнее время резко выросла стоимость земельных участков под строительство домов.

Интересы непосредственно отражают сложившиеся в обществе отношения неравенства, в них постоянно присутствует элемент сопоставления человека с человеком, одной социальной группы с другой. Не только возросшие потребности населения в жилье, но также существующая связь между реальным жизненным положением и восприятием этого положения, вытекающая из особенностей социального плана, побуждает многих к улучшению своих жилищных условий. По этому поводу К. Маркс писал: «Как бы ни был мал какой-нибудь дом, но, пока окружающие его дома точно также малы, он удовлетворяет всем предъявляемым к жилищу общественным требованиям. Но если рядом с маленьким домиком вырастает дворец, то домик съеживается до размеров жалкой хижины. Теперь малые размеры домика свидетельствуют о том, что его обладатель совершенно нетребователен или весьма скромен в своих требованиях; и как бы ни увеличивались размеры домика с прогрессом цивилизации, но если соседний дворец увеличивается с одинаковой или еще в большей степени, обитатель сравнительно маленького домика будет чувствовать себя в своих четырех стенах все более неуютно, все более неудовлетворенно, все более приниженно» [1].

За последние годы механизм улучшения жилищных условий в регионах страны коренным образом изменился. Если еще несколько десятков лет назад граждане Российской Федерации могли приобрести жилье бесплатно, в настоящее время возможностью получить социальное жилье могут реально воспользоваться лишь отдельные, притом малочисленные категории лиц. Данный факт побуждает многих людей искать способы самостоятельного решения этого вопроса, в том числе через участие в ипотеке, где не все в порядке.

Решение вопроса об удовлетворении потребности людей в собственном жилье сейчас практически полностью перекладывается на плечи самих наемных работников. Дом – это не просто объект собственности, «недвижимость». Дом – это символ нормального человеческого бытия, и представление о собственном домашнем очаге затрагивает глубинные основы личности человека. Поэтому сегодня для России именно жилищное строительство должно стать государственным приоритетом.

В настоящее время даже при самой высокой величине оплаты труда огромное значение приобретает предоставление персоналу **социального пакета**, который все чаще занимает лидирующее место в списке предпочтений работников организаций, и который, несомненно, является важной структурной единицей их экономического интереса. Стоит отметить, что социальный пакет здесь рассматривается в двух аспектах: как гарантированные государством льготы для наемных работников и как дополнительные льготы, предоставляемые предприятием на собственное усмотрение в зависимости от своего финансового состояния, производственного профиля, территориального положения, численности персонала и т. п.

Трудовой кодекс РФ достаточно четко регламентирует, какими социальными благами работодатель обязан обеспечить своих сотрудников. К примеру, организация обязана предоставлять персоналу ежегодный оплачиваемый отпуск, обеспечивать обязательное медицинское страхование, осуществлять отчисления в Пенсионный фонд и т. д.

Спектр дополнительных льгот может быть очень разнообразным. Сюда следует отнести: обучение наемного персонала частично или полностью за счет организации, предоставление беспроцентных ссуд на различные быто-

вые нужды, льготные кредиты на приобретение жилья, использование ежегодного оплачиваемого отпуска в летнее время и т. п. В последнее время всё большее значение приобретает оплата сотовой связи, позволяющей значительно повысить оперативность и эффективность деловых коммуникаций, компенсация работникам транспортных расходов, обеспечение проездными билетами, обслуживание личного автомобиля, используемого в производственных целях.

В целом социальный пакет призван обеспечить развитие, социальную защиту и закрепление персонала.

Изменение отношения российского работодателя к социальному пакету в последние годы обусловлено не только растущей борьбой за квалифицированные кадры, изменениями в мотивации современных сотрудников, но и бурным развитием внешнего рынка услуг: появилось множество разнообразных программ страхования, обучения, отдыха и т. д. Все большее число отечественных работодателей проявляют изобретательность в формировании социального пакета для своих сотрудников (например, компания «Балтика» предоставляет своим работникам и членам их семей медицинскую страховку, оплату услуг стоматолога и парикмахера. Кроме того, оказывает поддержку молодым семьям (в случае рождения ребенка сотруднику выплачивается денежное пособие, а в дальнейшем оплачиваются расходы по оплате путевок в летние лагеря и детские базы отдыха). «Аэрофлот» предлагает своему персоналу медицинское страхование, льготные обеды, оплату санаторно-курортного лечения, льготные кредиты на покупку жилья). Организация имеет право устанавливать любые высокие социальные ориентиры с учетом потребностей и интересов наемных работников.

В свою очередь, само предприятие также выигрывает от наличия и состава социального пакета. С его помощью оно может решать целый ряд задач, связанных не только с достижением определенных производственных показателей (рост производительности труда, квалификации работников, привлечение и удержание дефицитного квалифицированного персонала, контроль движения кадров), но и повышение трудовой мотивации, поддержание благоприятного социально-психологического климата в коллективе, формирование у сотрудников лояльности к компании, создание положительного имиджа организации в глазах партнеров, конкурентов, потребителей, социальные стимулы несут на себе значительную моральную нагрузку. Соцпакет является несомненным конкурентным преимуществом для предприятия. При этом его состав должен обеспечиваться на общественно-нормальном уровне. ***Социальный пакет на общественно-нормальном уровне*** – это система гарантий, льгот и преимуществ, которая, с одной стороны, является продуктом развития потребностей работников, движения рабочей силы, а с другой – обеспечивается уровнем развития экономики страны.

Соцпакет наемного работника должен, по крайней мере, включать гарантированный государством набор социальных льгот. В настоящее время далеко не все работодатели предоставляют своему персоналу такой набор. Этот факт касается не только тех наемных сотрудников, которые работают без оформления трудовой книжки, но также тех, кто принят на законных основаниях (к примеру, нарушение прав в отношении положенного отпуска).

Такой подход, вероятно, приведет к тому, что наемный работник не сможет поддерживать на нормальном уровне свое воспроизводство. Если человек не успевает отдыхать, восстанавливаться к новому рабочему дню, не

имеет права поправлять свое здоровье, становится невозможным поддерживать его активное физическое состояние. Вряд ли эта ситуация устроит работодателя, скорее всего такому работнику вскоре найдут замену.

Предоставление обязательного социального пакета – есть необходимое условие выбора места работы. В установлении гарантированного набора льгот должны лежать научные основы. Только тогда, когда он будет обеспечен, наемного работника будут интересовать дополнительные привилегии, предоставляемые организацией.

Итак, в укрупненном виде структуру экономического интереса наемного работника можно представить следующим образом: занятость, реальный доход, жилищные условия, социальный пакет. При этом важно, что каждый элемент структуры должен отвечать общественно-нормальным требованиям, сложившимся в обществе в данный период.

Библиографический список

1. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 6. М. : Государственное издание политической литературы, 1955. 762 с.
2. Экономика (Экономическая теория) : учеб. пособие / под рук. и ред. проф. Б. Д. Бабаева. 5-е изд., испр. и доп. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2008. 572 с.

ББК 65.261.4

С. Г. Езерская, П. С. Замалаев

ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ ПРОЦЕДУР БАНКРОТСТВА И НАЛИЧИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО НАЛОГАМ В ЭКОНОМИКЕ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Дается общая характеристика социально-экономических последствий банкротства предприятий, отмечается наличие взаимосвязи между банкротством и наличием задолженности по налогам перед бюджетами разных уровней. На примере Ивановской области проводится анализ структуры задолженности по налогам по видам экономической деятельности.

Ключевые слова: задолженность по налогам, банкротство, налоговые доходы бюджета.

Describes the socio-economic consequences of bankruptcy, there is a relationship between bankruptcy and the availability of tax debts before budgets of different levels. On the example of the Ivanovo region conducted an analysis of the structure of tax debts by type of economic activity.

Key words: tax arrears, bankruptcy, tax revenues.

Одной из актуальных проблем современного состояния экономики РФ в целом и отдельных её субъектов является наличие значительной задолженности по налогам и сборам. Данная проблема усугубляется низкой эффективностью возврата этой задолженности, особенно в случаях проведения процедур банкротства. Одними из важнейших негативных последствий подобных

© Езерская С. Г., Замалаев П. С., 2015

ситуаций являются прямые потери бюджета в части налоговых доходов.

Если рассмотреть результаты банкротств предприятий более широко, то можно выделить различные (с социально-экономической точки зрения) последствия.

К отрицательным итогам, в частности, относятся следующие [2]:

– сокращение рабочих мест, рост безработицы и дальнейшее обнищание основной массы трудоспособного населения;

– сокращение производства товаров народного потребления;

– подрыв экономического потенциала страны и регионов;

– выход из структуры народного хозяйства нерентабельных, но необходимых для экономики страны видов производств и услуг;

– потеря квалификации и навыков специалистов;

– отвлечение из бюджета непогашенных обязательств в качестве налогов и сборов;

– отвлечение собственных оборотных средств кредиторов и по цепи последующая провокация потенциального банкротства кредитора.

Тем не менее, институт несостоятельности (банкротства) позволяет решать и важные для экономики задачи [3]:

– отстранять от хозяйствования неэффективных и незаконопослушных предпринимателей и собственников, наносящих своими действиями ущерб другим участникам экономической деятельности;

– вовлекать в хозяйственный оборот имущество несостоятельных предпринимателей для реализации потенциальной возможности его эффективного использования;

– обеспечивать возможности принудительного исполнения обязательств перед кредиторами (в том числе налоговых обязательств).

Рассматривая указанную проблему на примере Ивановской области, можно увидеть, что в абсолютном выражении задолженность по налогам и сборам в течение 2009–2013 гг. практически постоянно росла (с 3,7 до 4,3 млрд р.). При этом, относительная доля этой задолженности в сравнении с ВРП (валовым региональным продуктом), напротив, в данном периоде неуклонно снижалась (с 4,3 до 2,7 %). Как отмечала в своём очередном выступлении руководитель УФНС по Ивановской области А. Н. Петро-польская, налоговая служба усиливает работу по взысканию задолженностей, в том числе совершенствуя мероприятия по налоговому администрированию, осуществлению принудительных взысканий [1].

Наиболее значимыми видами экономической деятельности по доле в формировании валовой добавленной стоимости являются обрабатывающие производства (в частности, текстильное и швейное), производство и распределение электроэнергии, воды и пара (в частности, тепловой энергии), оптовая и розничная торговля, транспорт и связь, операции с недвижимым имуществом. При этом, практически те же виды занимают основные позиции и в формировании указанной выше задолженности. Наибольшие доли в ней устойчиво формируются в сфере текстильного и швейного производства, торговли, других видов производств и производства энергии (таблица 1).

Таблица 1

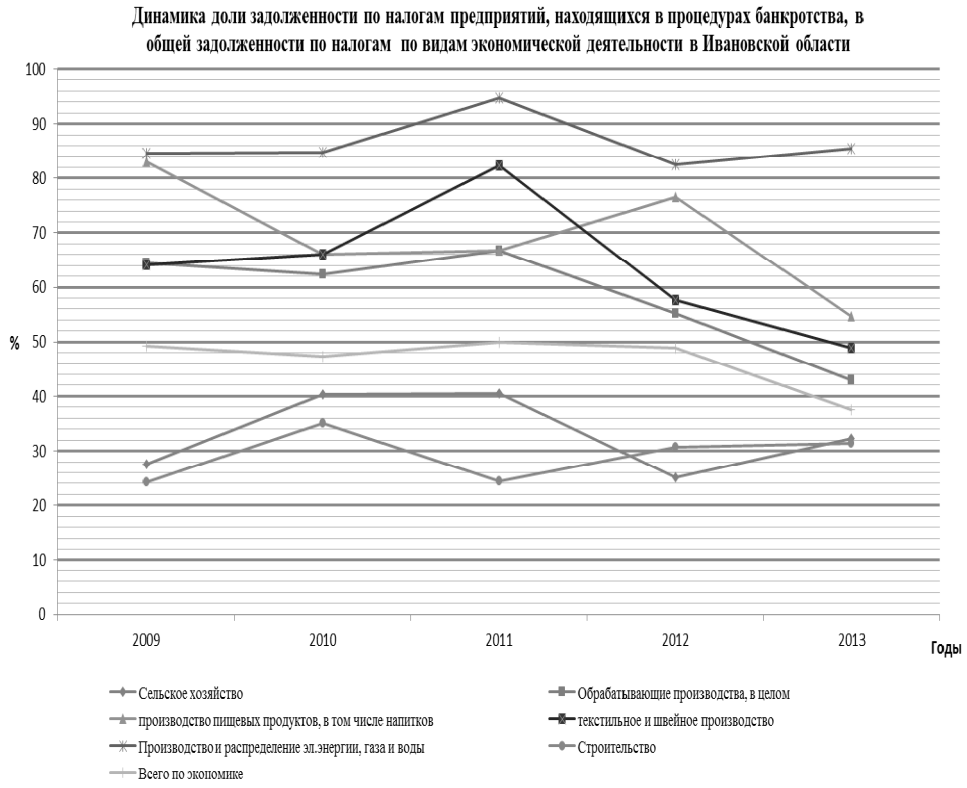
Структура задолженности по налогам по видам экономической деятельности в Ивановской области, %*

Вид экономической деятельности	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, **из него**	6,14	6,14	4,91	3,75	3,30
сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	5,81	5,66	4,18	3,16	2,74
Обрабатывающие производства, **в том числе**	42,56	40,46	38,93	38,02	39,26
производство пищевых продуктов, включая напитки	8,90	10,35	10,37	10,36	13,05
текстильное и швейное производство	18,0	17,05	19,72	20,60	17,47
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды, **из них**	5,80	7,69	8,00	10,60	9,28
производство, передача и распределение пара и горячей воды (тепловой энергии)	4,71	6,36	6,88	7,81	7,20
Строительство	6,87	4,83	5,28	4,48	4,67
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, **из нее**	18,54	18,38	19,10	20,21	22,83
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	0,72	1,05	1,48	12,38	13,17
розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	2,02	2,00	2,23	4,70	7,54
Транспорт и связь	2,10	2,11	3,11	2,03	2,64
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	7,38	8,60	10,47	7,85	8,34
Прочие	10,61	11,80	10,24	13,06	9,67
Всего	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

*Таблица составлена на основе данных формы статистической налоговой отчетности 4-НОМ за 2009–2013 гг.

Анализируя структруру задолженности по налогам и сборам, можно увидеть, что в основном она сформирована задолженностью предприятий, находящихся в процедурах банкротства. В её составе выделяется недоимка (текущие задолженности предприятий в разных процедурах банкротства) и задолженность, приостановленная к взысканию. В текстильном и швейном производстве, например, доля такой задолженности колеблется в данном периоде очень сильно: от уровня 65 % в 2009–2010 гг. она резко выросла до 82 % в 2011 г. (относительно спокойном и некризисном), затем также резко

сократилась в 2012 г. до 58 % и продолжила сокращение до 48 % в 2013 г. Таким образом, получается, что примерно половина задолженности по налогам в текстильном и швейном производствах приходится на предприятия в стадии банкротства. Учитывая тот факт, что основной процедурой банкротства является конкурсное производство с последующей ликвидацией должника, то можно предположить, что вероятность получения накопленной задолженности весьма мала.



Рассматривая структуру задолженности по налогам у предприятий, находящихся в процедурах банкротства, по видам экономической деятельности, можно отметить, что в течение рассматриваемого периода отдельные её элементы колебались сильнее, чем в структуре общей задолженности по налогам (таблица 2).

Таблица 2

Структура задолженности по налогам у предприятий, находящихся в процедуре банкротства по видам экономической деятельности в Ивановской области, %**

Вид экономической деятельности	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, **из него**	3,35	4,84	3,91	2,24	3,11
сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	3,26	4,82	3,40	1,63	2,36
Обрабатывающие производства, **в том числе**	55,87	53,34	52,03	42,92	44,95
производство пищевых продуктов, включая напитки	15,02	14,43	13,89	16,25	19,00
текстильное и швейное производство	23,40	23,79	32,49	24,35	22,73
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды, **из них**	10,00	13,76	15,09	17,89	21,10
производство, передача и распределение пара и горячей воды (тепловой энергии)	8,83	12,22	13,37	15,36	18,34
Строительство	3,39	3,56	2,59	2,82	3,90
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, **из нее**	15,02	11,13	10,83	17,26	14,03
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	0,0	0,0	0,0	8,84	10,15
розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	1,21	1,36	1,37	5,81	1,56
Транспорт и связь	2,15	2,36	3,19	1,24	1,25
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	6,14	7,77	8,56	9,56	7,56
Прочие	4,09	3,25	3,81	6,06	4,10
Всего	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

**Таблица составлена на основе данных формы статистической налоговой отчетности 4-НОМ за 2009–2013 гг.

В целом по динамике структруры можно сделать вывод, что в целом в течение рассматриваемого периода она не изменилась. Основная задолженность по налогам предприятий-банкротов накоплена в сфере текстильного и швейного производства, производства пищевых продуктов. Кроме того, увеличилась доля задолженности предприятий-банкротов в сфере производства тепловой энергии и оптовой торговли. Колебания доли свидетельствуют о том, что в некоторых видах экономической деятельности проблемы с формированием задолженности по налогам из-за попадания предприятий в процедуры банкротства сформировались достаточно давно.

Появление новых элементов и увеличение их долей показывает, как снижается эффективность экономической деятельности в этих сферах, даже в относительно стабильный период (основные колебания связаны с 2011 и 2012 гг.). Очевидно, что это иллюстрирует общую негативную тенденцию развития экономики региона и его основных отраслей (формирующих в основном ВРП). При этом специалисты Отдела урегулирования задолженности и обеспечения процедур банкротства УФНС по Ивановской области отмечают, что в течение 2013 г. коээфициент эффективности погашения задолженности в процедурах банкротства по сравнению с 2012 г. повысился и составил от 1 до 2,35 %.

Бибилиографический список

1. В Ивановской области налоговые поступления в бюджет выросли на 3,4 %. [Электронный ресурс] // Клерк.ru. URL : http://www.klerk.ru/inspection/410925/ (дата обращения: 20.11.2015).
2. *Мизиковский Е. А., Рябышкина Л. Р.* Аудит банкротства предприятий // Аудиторские ведомости. 2008. № 3 С. 38–42.
3. *Пирогова А. В.* Налоговая задолженность в условиях несостоятельности организаций : дис. … канд. экон. наук, 08.00.10. Иркутск, 2009. 343 с.

ББК 65.292

Д. Ю. Фраймович, З. В. Мищенко, О. В. Морозова

АНАЛИЗ ИНДИКАТОРОВ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Экономические результаты высокоразвитых стран во многом зависят от динамики функционирования малого бизнеса. В статье предложено множество взаимосвязанных показателей, позволяющих оценить уровень и тенденции развития малого бизнеса в конкретном федеральном округе на фоне общероссийских результатов.

***Ключевые слова*:** инновационная экономика, индикаторы развития малого бизнеса, стимулирование малого бизнеса.

Economic results of the advanced countries in many respects depend on dynamics of functioning of small business. In article the set of the interconnected indicators allowing to estimate the level and tendencies of development of small business in the concrete federal district against the all-Russian results is offered.

Key words: innovative economy, indicators of development of small business, stimulation of small business.

Предпринимательский сектор является неотъемлемым звеном в коммерциализации инновационных знаний и основополагающим индикатором динамики научно-технического развития сильного государства.

Совершенно справедливым выглядит утверждение Л. С. Бляхмана, согласно которому главным методом осуществления новой индустриализации

© Фраймович Д. Ю., Мищенко З. В., Морозова О. В., 2015

становится массовое инновационное предпринимательство. Это позволяет малому и среднему бизнесу вытеснить гигантские иерархические корпорации [2, с. 45]. Последние располагают лучшими исследовательскими лабораториями, суперкомпьютерами и т. д., но проигрывают цепям средних и малых фирм, которые переходят от традиционных рыночных связей к гибким контрактам и неформальным отношениям, основанным на доверии и оперативном учете запросов потребителей [5].

Поэтому в рамках данной работы представляется целесообразным выполнить оценку текущего состояния и тенденций функционирования малого бизнеса Центрального федерального округа (далее – ЦФО) в сопоставлении с аналогичными результатами по Российской Федерации (РФ), а также сформулировать соответствующие выводы о необходимости стимулирования предпринимательского сектора территории. Постановка подобной задачи обусловлена тем, инновационное развитие ведущих государств в преобладающей мере предопределяется масштабами деятельности именно малых предприятий, ускоренно адаптирующихся к изменениям рыночной конъюнктуры и демонстрирующих опережающую реакцию на коммерциализацию новых знаний и технологий.

Рассматривая динамику развития малого предпринимательства в РФ за 2009–2012 гг., можно отметить, что таковая имеется, но характеризуется траекторией стагнации (табл. 1) [11].

Все это говорит об очевидном системном кризисе и необходимости стимулирования малого бизнеса в округах и регионах РФ. В настоящее время на территории РФ предусмотрен широкий спектр соответствующих инструментов. Налоговые льготы, использование механизмов ГЧП, создание венчурных фондов, технопарков, бизнес-инкубаторов и т. д., несомненно, являются серьезными импульсами для стимулирования активных действий со стороны бизнеса в Российской Федерации (далее – РФ). В свою очередь, постоянно трансформируемая совокупность действующих факторов, предопределяющих уровень привлекательности предпринимательской инфраструктуры социально-экономической системы, в любом случае должна выражаться через количественные показатели результативности, демонстрируемые как в текущем периоде, так и в динамике.

Таблица 1

Динамика развития малого предпринимательства в РФ за 2009–2012 гг.

Показатели / год	**2009 г.**	**2010 г.**	**2011 г.**	**2012 г.**
Объем продукции на предприятие, млн р. / ед.	10,529	11,515	12,312	11,714
Прирост по объему производимой продукции на предприятие к предыдущему году, %	-	9,36	6,92	-4,86

Источники: составлено авторами по данным Росстата [11].

В условиях определенной недостаточности имеющихся оценочных характеристик по развитию предпринимательской деятельности в регионе или округе могут быть эффективны для использования относительные величины, вычисленные на основе имеющихся официальных статистических данных. Полученные в ходе расчетов несоответствия в рамках ключевых оценочных параметров малого бизнеса территорий могут свидетельствовать о наличии

неиспользованных ресурсов в федеральном округе, чрезмерном дисбалансе в пользу конкретного региона, неустойчивых тенденциях в развитии, сильной дифференциации региональных субъектов предпринимательства и т. д.

В рамках настоящей работы исследование предлагается осуществить путем реализации следующих аналитических этапов:

- формирование ключевых индикаторов развития малого бизнеса;
- оценка результатов функционирования малого бизнеса конкретного федерального округа и страны;
- анализ тенденций в развитии малого сектора экономики территорий;
- определение вариантов стимулирования малого бизнеса в регионах.

Первый этап. Одним из известных подходов к описанию сложных систем является замена комплексной величины на множество частных показателей, определяющих те или иные ключевые стороны рассматриваемого процесса [1]. Поэтому на базе имеющихся в официальных сборниках Росстата показателей представляется необходимым выделить и оценить серию индикаторов, характеризующих состояние, масштабы и темпы развития малого бизнеса Федерального округа и национальной экономики. Среди них следует выделить следующие.

1. **Индикатор результативности предприятий малого бизнеса** V_i, достигнутый в отчетном периоде (2012 г.), может выражаться оборотом малых предприятий на *i*-й территории (в Федеральном округе, либо РФ), млрд р.

2. **Индикатор удельной результативности предприятий малого бизнеса** R_i, достигнутый в отчетном периоде (2012 г.):

$$R_i = \frac{V_i}{n_i} \qquad (1)$$

где n_i – число малых предприятий на *i*-й территории.

3. **Коэффициент вариативности** k_{vi} **по обороту** (объему продукции) малых предприятий регионов *i*-й территории в отчетном периоде (2012 г.):

$$k_{vi} = \frac{\sigma_{vi}}{\bar{V}_i}, \qquad (2)$$

где σ_{vi} – среднее квадратическое отклонение значений оборота малых предприятий в регионах *i*-й территории; $\bar{V}_i$ – среднее региональное значение оборота малых предприятий *i*-й территории.

4. **Коэффициент вариативности** k_r **по удельной результативности** малых предприятий регионов *i*-й территории в отчетном периоде (2012 г.):

$$k_{ri} = \frac{\sigma_{ri}}{\bar{R}_i}, \qquad (3)$$

где σ_{ri} – среднее квадратическое отклонение значений удельной результативности малых предприятий в регионах *i*-й территории; $\bar{R}_i$ – среднее региональное значение удельной результативности малых предприятий *i*-й территории.

5. **Показатель устойчивости развития *i*-й территории по обороту продукции малого предпринимательства:**

$$s_{vi} = \begin{cases} 1_{vi}, & p \le \alpha \\ 0, & p > \alpha \end{cases}, \qquad (4)$$

где l_{vi} – коэффициент влияния фактора времени *t* в линейном уравнении регрессии $V_i = l_{vi} \cdot t + b_{vi}$;

b_{vi} – постоянное смещение;

p – уровень значимости влияния фактора времени t на показатель V_i, определяемый при проведении дисперсионного анализа;

α – критическое значение уровня значимости *p*.

6. **Показатель устойчивости развития *i*-й территории по удельной результативности малого предпринимательства:**

$$S_{ri} = \begin{cases} l_{ri}, & p \leq \alpha \\ 0, & p > \alpha \end{cases}, \quad (5)$$

где l_{ri}– коэффициент влияния фактора времени *t* в линейном уравнении регрессии $R_i = l_{ri} \cdot t + b_{ri}$;

b_{ri} – постоянное смещение;

p – уровень значимости влияния фактора времени *t* на показатель R_i, определяемый при проведении дисперсионного анализа.

Второй этап. На основе официальных источников Росстата [1] для оценки индикаторов «1» – «4» сформирован массив данных по объемам продукции и количеству субъектов малого предпринимательства по регионам Российской Федерации за 2000–2012 гг.

В таблице 2 представлены показатели V_i и R_i для РФ в целом и регионов ЦФО за 2012 г.

Таблица 2

Показатели функционирования малого бизнеса социально-экономических систем РФ за 2012 г.

Социально-экономическая система	Оборот малых предприятий, млрд р.	Число малых предприятий на конец года, тыс. ед.	Результативность малого бизнеса, млн р. / ед.
Российская Федерация	**23463,7**	2003	**11,714**
Центральный федеральный округ	**8731,8**	564,6	**15,465**
Белгородская область	214,8	21,9	9,808
Брянская область	141,8	11,4	12,439
Владимирская область	165,5	17,8	9,298
Воронежская область	286,4	22,1	12,959
Ивановская область	171,7	18,2	9,434
Калужская область	167,9	12,5	13,432
Костромская область	79,5	8,4	9,464
Курская область	102,8	10	10,280
Липецкая область	152,9	12,3	12,431
Московская область	1255,9	75	16,745
Орловская область	70,2	7,8	9,000
Рязанская область	162,9	14,8	11,007
Смоленская область	130,3	13,6	9,581
Тамбовская область	108,4	8,6	12,605
Тверская область	128,2	18,8	6,819
Тульская область	171,3	23,2	7,384
Ярославская область	264,8	26,9	9,844
г. Москва	4956,5	241,3	20,541

Показатели «3» – «4» для ЦФО рассчитываются также по данным таблицы 2. Оценка индикаторов «3» – «4» для РФ предполагает анализ расширенного массива данных по всем регионам страны. Результаты расчета стандартного отклонения, среднего арифметического и коэффициента вариации по абсолютной и удельной результативностям малого бизнеса ЦФО и РФ за 2012 г. представлены в таблице 3.

Таблица 3

Анализ вариативности функционирования малого бизнеса социально-экономических систем за 2012 г.

Социально-экономическая система	Анализ данных по результативности			Анализ данных по удельной результативности		
	σ_{Vi}, млрд р.	$\bar{V}_i$, млрд р.	k_{vi}	σ_{ri}, млн р./ед.	$\bar{R}_i$, млн р./ед.	k_{ri}
ЦФО	1146,81	485,1	**2,36**	3,31	11,28	**0,29**
РФ	593,1	293,3	**2,02**	3,42	10,13	**0,34**

Для расчета пятого индикатора устойчивости развития по обороту по условию (4) необходимо провести парный регрессионный анализ для зависимой V_i и независимой t переменных. На рисунке 1 представлена диаграмма рассеяния наблюдаемых значений для ЦФО, график парного уравнения регрессии (сплошная линия) и границы доверительного интервала уравнения регрессии (пунктирные линии) для $V_{ЦФО}$ и t. Значение коэффициента корреляции ($r=0,9509$) для указанных переменных свидетельствует о сильной линейной взаимосвязи между оборотом малого бизнеса ЦФО и временем. Уравнение регрессии имеет вид: $V_{ЦФО} = 1717609,21 + 858,57t$. Уровень значимости ($p\approx0$) меньше критического значения, равного 0,05, что позволяет в соответствии с условием (4) принять значение устойчивости для ЦФО s_v=858,57.

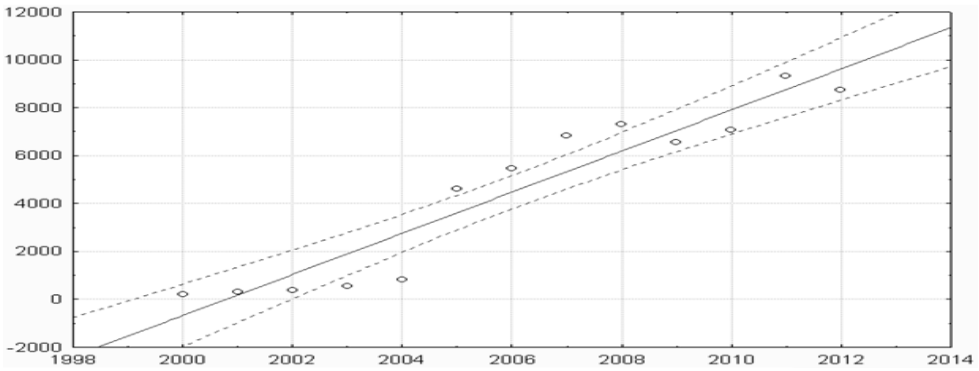


Рис. 1. Двухмерная диаграмма рассеяния и график уравнения регрессии по обороту малого бизнеса ЦФО от времени

В рамках оценки шестого индикатора используются уже удельные показатели результативности малого бизнеса от времени для ЦФО и РФ.

Третий этап. Логика выполненных расчетов требует проведения сводного анализа, позволяющего соотнести развитие малого сектора экономики ЦФО с соответствующими общероссийскими результатами. Кроме того, в силу неодинаковой размерности полученных индикаторов необходимо их нормирование. При этом базовое значение по РФ по всем показателям принимается за 1 (100 %). По индикаторам «1» – «2», «5» – «6» нормирование осуществляется отношением значений для ЦФО к РФ. Для показателей «3» – «4» нормирование выполняется в обратном порядке. Это обусловлено тем, что значение индикаторов вариативности имеет противоположную зависимость с улучшением ситуации. Естественно, чем выше межрегиональный разброс в показателях функционирования малого предпринимательства, тем более рискованной и непредсказуемой является ситуация в этом секторе экономики.

В таблице 4 приведены сводные результаты расчета показателей «1» – «6» для ЦФО и принятые предельные (эталонные) значения для РФ.

Таблица 4

Результаты нормировки индикаторов «1»-«6» для ЦФО и РФ

Индикатор	Значения для ЦФО		Значения для РФ	
	фактически полученные	нормированные	фактически полученные	нормированные
V_i	8731,8	0,37	23463,7	1
R_i	15,465	1,32	11,714	1
k_{vi}	2,36	0,86	2,02	1
k_{ri}	0,29	1,17	0,34	1
s_{vi}	858,57	0,39	2205,52	1
s_{ri}	1,086	0,91	1,188	1

Таким образом, результаты сопоставления показателей «1»-«6» по ЦФО и РФ позволяют сделать вывод о том, что в целом величины удельной результативности функционирования малого бизнеса округа (индикаторы R_i, k_{ri}) выглядят более предпочтительными на фоне средне-российских значений. ЦФО можно отнести к округам, имеющим относительно высокие возможности осуществления модернизационных процессов и коммерциализации нововведений за счет малого сектора экономики, о чем может свидетельствовать величина удельной результативности R_i за 2012 г., на 32 % превышающая средний оборот в расчете на одно малое предприятие по стране.

С другой стороны, малый бизнес ЦФО демонстрирует за 2000–2012 гг. не самую высокую устойчивость по результативности, что заставляет констатировать факт наличия недоиспользованных резервов в предпринимательском секторе территории и необходимости наращивания его инновационно-воспроизводственного потенциала.

В результате проведенного анализа сформирован набор показателей для определения уровня функционирования малого предпринимательского сектора территории на примере ЦФО и РФ. При этом система показателей «1»-«6», основанная на использовании методов математической статистики, позволяет учесть текущую производительность малого бизнеса на территории (V_t, R_t), межрегиональную бизнес-дифференциацию (k_{vt}, k_{rt}), а также тенденцию развития малого бизнеса по абсолютной и удельной результативностям за 13-летний период времени (s_{vt}, s_{rt}). Исходя из этого, предложенная серия критериев и использованные методы математической статистики дают возможность сопоставить предпринимательский климат территорий и сформулировать гипотезы об уровнях коммерциализации нововведений по минимально возможному объёму статистический информации.

Необходимо заметить, что предложенный подход к оценке развития малого бизнеса территорий является универсальным и может быть применим (при наличии соответствующей статистики) абсолютно ко всем социально-экономическим системам, начиная с муниципальных округов и заканчивая федеральным уровнем. К тому же, сопоставление по представленной методике состояний малого бизнеса в других региональных образованиях позволит идентифицировать определенные изъяны и ориентиры для развития. Но основную роль при корректировке условий функционирования инновационного предпринимательства должно играть государство. По справедливому замечанию исследователей, для перехода к новой экономике необходимо коренное изменение функций государства и его отношений с бизнесом, справедливая конкуренция [7], новая структура фирм [4].

Четвертый этап. Говоря о конкретных мерах стимулирования развития малого бизнеса, можно подчеркнуть, что теорией и практикой, в том числе зарубежной, сформировано множество соответствующих механизмов.

Инфраструктурную основу инновационной предпринимательской деятельности составляют технопарки, технополисы, инновационно-технологические комплексы, технико-внедренческие зоны и т. п. Например, в технопарках, предназначенных для поддержки малого инновационного предпринимательства, осуществляются взаимосвязи между научными организациями, университетами и потребителями инноваций, создаются благоприятные условия для перехода от идеи к конечному перспективному продукту [9, с. 34].

В свою очередь, как показывает опыт передовых инновационных систем, тандему науки и бизнеса в целях создания качественных инновационных продуктов просто необходима поддержка органов власти, научных и общественных организаций, финансовых структур, особенно в начальной стадии формирования инновационной экономики.

Как справедливо отмечает Д. Е. Сорокин, осуществление масштабных инвестиционных проектов модернизации может принести общеэкономический эффект лишь при их реализации через механизмы государственно-частного партнерства (ГЧП). Главная задача предпринимательства в этом случае – обеспечить трансферт создаваемых технологий в экономику [12, с. 19–20].

ГЧП – эффективный механизм экономического развития и, одновременно, мощный стимул реализации творческого потенциала, заложенного в частной инициативе.

Необходимо отметить, что подлинно рыночные отношения в нашей стране между хозяйствующими субъектами не складываются, зачастую подменяясь неумелым администрированием, а конкурентная борьба, которая во всем мире является важнейшим стимулом экономического развития, все больше превращается в бесконечную череду мошенничеств и «недружественных поглощений» [6, с. 128].

В отсутствии стимулов к активизации деятельности у российских предпринимателей государство должно осуществить решительные меры по созданию институциональной среды, мотивирующей отечественных бизнесменов в направлении технологического развития. Только такие действия создадут необходимые и достаточные условия для перевода российской экономики на более эффективный вектор [12, с. 20]. По мнению О. Г. Голиченко, при создании условий для повышения инновационной активности предпринимательской среды на первый план выходят проблемы возникновения в стране эффективного собственника, конкуренции, механизма правовой защиты инвестиций, формирования благоприятного инвестиционного климата в высокотехнологических секторах обрабатывающей промышленности, стимулирование мотивации к производству технологически сложного продукта [3, с. 21].

При этом, согласно аргументированным выводам, потребуются институциональные и структурные трансформации, которые в рамках реализации в нашей стране эффективного ГЧП позволят:

- установить для бизнеса (отечественного и зарубежного) правила игры, сформировать подлинно рыночные отношения между хозяйствующими субъектами, развязать их деловую инициативу;
- обеспечить возможность реализовывать долгосрочные планы деятельности в России, создать некомфортную обстановку для предпринимателей с психологией временщиков;
- ослабить позиции коррупционеров и организованной преступности;
- значительно сократить масштабы теневой деятельности и утечки капитала из России [6, с. 130–131].

Как показали опросы представителей малого и среднего бизнеса в российских регионах, проведенных Центром ОПОРА, низкая доступность финансовых средств – одна из важнейших проблем для их развития. Одна треть респондентов отметила практическую невозможность привлечения средств более чем на один год. Что касается венчурного инвестирования, то тут оценки еще более пессимистичные. Более 46 % респондентов заявили об отсутствии доступа к нему [8, с. 77–78].

По оценке Министерства финансов Российской Федерации, число действующих льгот приближается к 200, что, в свою очередь, затрудняет процесс администрирования. Однако, несмотря на эти меры правительства, исследователи констатируют факт неэффективности льготных налоговых инструментов (инвестиционный налоговый кредит, амортизационная премия, специальные налоговые льготы для малого инновационного бизнеса и пр.). В то же время ни государственные ведомства, ни органы статистики не располагают полными сведениями о результативности налоговых льгот, поскольку отсутствует система их мониторинга и оценки эффективности внедрения. Это не дает возможности для принятия объективного решения о продлении или отмене тех или иных преференций [10, с. 10].

В условиях модернизации предпринимательский ресурс общества должен быть задействован максимально эффективно. От степени генерации инновационных идей и методов стимулирования субъектов их коммерциализации в конечном итоге зависит экономическое состояние государства, его безопасность и качество жизни населения. Выполненные в данном исследовании расчеты и полученные результаты могут являться базой для определения проблем и перспектив в развитии малого бизнеса регионов, округов и страны в целом.

Библиографический список

1. *Адлер Ю. П., Маркова Е. В., Грановский Ю. В.* Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий. М. : Наука, 1976. 275 с.
2. *Бляхман Л. С.* Новая индустриализация: сущность, политико-экономические основы, социально-экономические предпосылки и сопровождение // Проблемы современной экономики. 2013. № 4. С. 44–53.
3. *Голиченко О. Г.* Возможности и альтернативы инновационного развития России // Инновации. 2013. № 5 (175). С. 20–24.
4. *Дмитриева О.* Деформация бюджетной политики и управления долгом вследствие формирования стабилизационных фондов // Вопросы экономики. 2013. № 3. С. 20–32.
5. *Заславская Т.* Социоэкономика как актуальное обоснование междисциплинарной интеграции // Вопросы экономики. 2013. № 5. С. 144–150.
6. *Корнилов М.* Государственно-частное партнерство как стратегический рыночный механизм // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 12. С. 126–131.
7. *Кудрин А.* Влияние доходов от экспорта нефтегазовых ресурсов на денежно-кредитную политику России // Вопросы экономики. 2013. № 3. С. 4–19.
8. *Ленчук Е. Б.* Формирование инновационной инфраструктуры в российских регионах // Вестник Института экономики РАН. 2013. № 5. С. 76–91.
9. *Неустроев С. С.* Методологические аспекты формирования региональной системы «наука – образование – инновации» // Экономика и управление. 2012. № 4. С. 33–37.
10. *Петраков Н. Я., Цветков В. А.* К вопросу о реорганизации науки и наукоемкого сектора // Экономист. 2013. № 10. С. 3–14.
11. Российский статистический ежегодник. 2014 : стат. сб. / Росстат : М., 2014. 693 с.
12. *Сорокин Д. Е.* Четвертый вектор российской экономики // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 11. С. 8–20.

ББК 65.011

Г. В. Ульянов

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ КАК СОВОКУПНОСТЬ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Рассматриваются экономические организации как определенным образом упорядоченная совокупность факторов производства. Особое внимание уделяется знанию как важнейшему фактору производства в постиндустриальной экономике.

Ключевые слова: экономическая организация, факторы производства, знание.

We consider economic organizations like in a certain way an ordered set of factors of production. Particular attention is paid to knowledge as an important factor of production in the postindustrial-formal economy.

Key words: economic organization, the factors of production knowledge.

Экономическая организация – это социальная система и её исследование предполагает использование многоаспектного подхода. В частности, экономическая организация может рассматриваться, как определенным образом упорядоченная совокупность факторов производства (ресурсов), соединенных методу собой в определенной пропорции. Экономические организации отличаются друг от друга по набору факторов производства, их удельному весу, по способу соединения и значению конкретных факторов в создании конечного продукта и его стоимости.

Чисто теоретически пропорции сочетания факторов производства определяются технологией. Эта зависимость выражается известной производственной функцией. На практике это сочетание факторов значительно сложнее и зависит от множества не связанных друг с другом переменных, не позволяющих использовать наиболее эффективные сочетания факторов, например, вследствие труднодоступности (недоступности) некоторых из них по разным причинам (естественным или искусственным).

К классическому набору факторов производства (труд, капитал, земля, предпринимательская способность) различные исследователи добавляют и некоторые новые факторы, пытаясь уловить специфику современного экономического процесса. Это – «наука», «экология», «инновации», «общая культура», «социальные факторы» и т. д. Чаще всего в качестве актуального фактора, адекватного современного тину общественного производства, называется «информация». Однако далеко не всегда расширение этого списка теоретически и методологически обосновывается.

Не вступая в этой статье в глубокую полемику по обозначенной проблеме, хотелось бы сформулировать нашу точку зрения по некоторым дискуссионным вопросам. Главное: важнейшим фактором производства в постиндустриальной экономике является знание. То есть, по нашему мнению не информация сама по себе, но лишь преобразованная в знание – становится фактором производства, способным создавать стоимость товара (различие между категориями «информация» и «знание») (*Мартынова Д. Б., Ульянов Г. В.* Особенности знания как фактора производства и его вклад в созда-

© Ульянов Г. В., 2015

ние стоимости // Экономика образования. 2011. № 5. С. 54–58). Как экономическая категория знание обладает рядом особенностей, отличающих её от традиционных факторов производства:

– во-первых, в процессе воспроизводства знание, обычно, не конституируется как самостоятельный фактор, а дополняет в определенной пропорции основные факторы производства (земля, капитал, труд, предпринимательская способность);

– во-вторых, знание как фактор производства обладает синергическим потенциалом, который проявляется при соединении с основными факторами в процессе воспроизводства;

– в-третьих, затруднена спецификация прав собственности на знания как фактор производства;

– в-четвертых, реализация синергического эффекта, потенциально воплощенного в знании как факторе производства, приводит к созданию дополнительной стоимости товара, не сводимой к сумме стоимостей затраченных основных факторов производства.

Знания как фактор производства на практике проявляются в других факторах, дополняя их и увеличивая их значимость в той или иной сфере производства.

В «труде» – это знания работником своей профессии: приемы труда, секреты профессии и т. д. В «капитале» оно формирует особую составляющую, получившую наименование «интеллектуальный капитал».

В факторе «земля» – это знания, обеспечившие экономическое плодородие почвы, связанные с агротехникой, ирригацией, технологией сельскохозяйственного производства, а также геологией (если в понятие «земля» включаются и полезные ископаемые). В предпринимательской способности – это знание рынка, его законов, технологических особенностей конкретного производства, правовых актов, регулирующих предпринимательскую деятельность, социальной психологии и психологии личности и многое другое, что способствует более эффективному соединению трех других факторов производства (земли, труда и капитала), снижению риска и умножает прибыльность данного вида бизнеса.

С институциональной точки зрения организация – это специфическая форма организации контрактов между владельцами ресурсов. В связи с этим, особенно в условиях российской действительности, возникают проблемы спецификации прав собственности на конкретные ресурсы и особенно права собственности на знания в целом и как составную часть основных экономических ресурсов особенно. А также проблема институционального регулирования обмена частичными правомочиями в процессе организации, осуществления и прекращения деятельности экономической организации. Эта проблема находится в поле как формальных (правовые нормы), так и неформальных институтов (моральные правила, обычаи), выражающихся в отсутствии традиций уважительного отношения к чужой (неважно частной или государственной) собственности.

В реальной действительности определение некоторых прав собственности представляет большую сложность. Например, определение права на владение частью электромагнитного спектра для осуществления радио и телевидения или право на изготовление определенного лекарственного препарата на основании научного открытия. Некоторые права собственности, по крайней мере в данное время, не имеют точного определения.

Нечеткая спецификация прав собственности имеет отрицательные последствия для эффективности национальной экономики, она порождает непредсказуемость результатов экономических действий и снижает заинтересованность субъектов рыночных отношений в расширенном использовании того или иного ресурса, т. к. не позволяет четко рассчитывать на полную реализацию собственности на него.

Приобретая различные ресурсы, необходимые для производительного функционирования, фирма (организация) одновременно концентрирует в своих руках сложную совокупность прав собственности. В качестве смыслового центра, организующего эту совокупность в определенную систему прав собственности, выступает степень «исключительности» доступа к ресурсу, которая может варьироваться от «1» до «0», т. е. от ограничения доступа к ресурсу только одним человеком до свободного доступа всех. В рамках этого «интервала исключительности» располагаются различные варианты основных форм предпринимательских фирм: единоличное владение, партнерство, корпорация.

Являясь участником рыночных отношений, их субъектом, организация вступает в процесс обмена ресурсами. Рыночный обмен, понимаемый как обмен правами собственности, предполагает, что вместе с ресурсами передается как весь набор правомочий, так и часть их в определенной комбинации. Все члены организации обязательно обладают определенными частичными правомочиями относительно всех ресурсов, которыми обладает организация, получив их на праве собственности, аренды, хозяйственного ведения, оперативного управления, лизинга и т. д. Но прежде, чем собственники создадут организацию, они вынуждены добровольно расщеплять право собственности на частичные правомочия, комбинировать их и затем вступать во взаимный обмен определенными пучками прав собственности с другими участниками организации на контрактной основе.

В зависимости от ожидаемых экономических результатов деятельности своей организации собственник комбинирует и рекомбинирует свои права на ресурсы, создавая специфические активы для её деятельности. Контроль владельца за правильным использованием и распределением специфических активов внутри организации и их вклад в достижение поставленных целей определяет тип организационной структуры. Неэффективное размещение ресурсов во многом результат неправильного распределения прав собственности. Перераспределение их с целью улучшение критериев эффективности существования организации в итоге приведет к изменению типа организационной структуры, т. е. к реструктуризации или реорганизации.

ББК 65.011

А. И. Новиков

ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ

Рассматриваются вопросы использования земельных ресурсов как потенциала в социально-экономическом развитии страны и регионов и предлагаются механизмы по вовлечению земли в хозяйственный оборот.

Ключевые слова: земля, экономика, отношения, потенциал, собственность.

Discusses the use of land resources as a potential in socio-economic development of the country and regions and the proposed mechanisms for the involvement of land in economic circulation.

Key words: earth, economy, relationships, potential, property.

Территория России занимает 12 % суши планеты, а земельный фонд располагает 3,3 % мировых сельскохозяйственных угодий. Россия по площади пашни на душу населения (свыше 6 га) более чем в 4 раза превосходит среднемировой показатель. Россия сохраняет мировое первенство по имеющемуся земельно-ресурсному потенциалу. По мнению специалистов, она осталась последним крупным резервом сельскохозяйственных земель на планете (220,3 млн га). Но следует учитывать, что по биоклиматическому потенциалу российские земли уступают природному потенциалу земель США и Европы [7].

В 1992–1994 гг. при реорганизации колхозов и совхозов 115 млн га сельхозугодий было передано в общую долевую собственность более чем 12 миллионам граждан в виде земельных долей без определения границ земельных массивов. В масштабе страны только 1,4 млн собственников паев прошли процедуру выделения земельных долей. Остальные земельные доли переданы якобы в аренду сельскохозяйственным организациям или остались невостребованными. За это время многие предприятия АПК обанкротились и перестали функционировать или земли перестали обрабатывать по причине сокращения производства. Таким образом, «земля» оказалась невостребованной и массово стала зарастать кустарником.

Располагая значительной долей всех площадей сельскохозяйственных угодий мира и самыми плодородными землями – черноземными почвами (55 % мирового клина), Россия производит только 1,2 % валового внутреннего продукта мирового сельского хозяйства, то есть по эффективности использования сельскохозяйственных угодий она значительно отстает от многих стран мира. По данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи, площадь неиспользуемых земель в целом по стране оценивается в 76 млн га, или 25 % всей площади. Аналогичная ситуация с пашней, по данным официальной статистики, степень вовлеченности ее в оборот составляет 89,7 %.

В Ивановской области, несмотря на сокращение объемов сельскохозяйственного производства, площадь земельных ресурсов сельхозназначения составляет около 400 тыс. га, пашни – около 300 тыс. га, их кадастровая стоимость составляет около 5 млрд р. Однако земельные ресурсы не оформлены в собственность и не задействованы по существу в хозяйственном обо-

© Новиков А. И., 2015

роте. По нормативам для возобновление плодородия земель сельхозназначения
в Ивановской области требуется около 250 млн р., фактически направляется на эти цели только около 40 млн р., в 6 раз меньше. На этом фоне прослеживаются проблемы по использованию имеющегося потенциала сельхозпредприятий [8].

Общемировая тенденция, связанная с ростом численности населения, предполагает нарастание угрозы дефицита продовольствия. Об этом в очередной раз было заявлено на Всемирной конференции ООН по климату в Париже (ноябрь–декабрь 2015 г.). Относительно роли России в решении глобальных задач обеспечения населения планеты продовольствием говорил и Президент Российской Федерации В. В. Путин в ежегодном Послании на 2016 г. (3 декабря 2015 г.). По заявлению президента РФ В. В. Путина, «Россия способна стать крупнейшим мировым поставщиком здоровых, экологически чистых и качественных продуктов питания» [9]. В этой связи, по нашему мнению, земельные проблемы следует рассматривать в единстве экономических, социальных, политических, природно-климатических, экологических, институциональных, нравственных и других факторов.

Образ земли как критерий нравственности

Древним человеком земля отождествлялась с матерью. Считалось, что и земля «рожает», производит на свет злаковые или другие растения. Рождение и смерть представлялись древнему человеку кругооборотом, который существует в природе. Они верили, что душа тоже происходит из земли и после смерти в землю уходит. Поэтому у греков существовал такой обычай: на могильный холм они сеяли семена, чтобы побудить мать-землю родить на свет душу умершего.

Праздником земли, ее именинами на Руси считался и считается Духов день (день, следующий за Троицей – религиозный праздник). По случаю именин земли готовилась каша, с которой хозяева шли на свой надел (земельный клин), расстилали там скатерть, накрывали стол и угощались. Первая ложка предназначалась для земли, приговаривая: «Мы поминаем тебя, Землица, и ты нас не забывай. Мы тебе честь воздаем, кашку кладем» [2]. Н. Бердяев писал: «Очень сильна в русском народе религия земли, это заложено в очень глубоком слое русской души. Земля – последняя заступница. Основная категория – материнство. Богородица идет впереди Троицы» [1]. В период, исключающий работу на земле, запрещалось беспокоить землю, нельзя было плевать на нее, ругаться при ней матом [3].

Аналогичный обычай существовал и у германских народностей, но они чествовали землю на рождество. В дар «земле» приносились подарки в виде пищи, которая, как правило, закапывалась [10].

Земля – это территория государства, а права его граждан на земельные участки – основа благополучия общества. Отсюда следует, что государственная земельная политика должна опираться на взаимодействие государственных и рыночных механизмов.

Представляется, что следуя логике общемировых тенденций, и национальная земельная политика должна идти в русле планетарных. В XX веке доля государственной собственности в разных странах возросла примерно в 5 раз и стала составлять от 42 до 65 % [6]. Переходный период во многих развивающихся странах также характеризуется, как правило, множественностью форм собственности, введением ограничений частной собственности с

учетом требований социальной справедливости. Наиболее значительные изменения в теории собственности касаются экономического содержания частной собственности, ее вклада в экономическое процветание. В США и других развитых стран мира на обладание землей как собственностью стали смотреть не только как на частное право, но и как на общественную функцию: если собственник выполняет свой долг, общество обеспечивает защиту его имущества; если нет, общество имеет законное право вмешаться, чтобы добиться от собственника соответствующего поведения.

Мы глубоко убеждены, что земельные отношения, включая в качестве фундаментальной основы отношения земельной собственности, должны носить объективный характер и являться экономическими отношениями, включая формирование земельной ренты. Будучи вовлеченной в сферу производства, земля становится объектом присвоения, т. е. собственностью, ибо всякое производство есть присвоение индивидуумом предметов природы в той или иной форме собственности. Отсюда следует, что как составная часть единой системы общественных отношений и как экономическая категория, земельные отношения в общем виде отражают объективно обусловленные социально-экономические связи и зависимости между субъектами этих отношений по поводу распоряжения, владения и пользования землей. В силу этого связям этого рода присуща вся совокупность общественных связей – пространственных, временных, причинно-следственных, функциональных и т. д. Их характер определяется уровнем развития производительных сил. Они объективны и подчиняются экономическим законам. А специфика земельных отношений, которые, по нашему мнению, целесообразно выделить в самостоятельную подсистему, определяется своеобразием их объекта.

На примере формирования земельных отношений в России в конце XX и начале XXI века можно констатировать, что они развиваются по определенным социально-экономическим законам и выражают все многообразие объективно обусловленных социально-экономических связей и зависимостей между обществом и государством. В силу многофункциональности земельных ресурсов, с учетом их категорийности, эти связи затрагивают практические интересы всего общества. Формируясь в соответствии с идеологическими и политическими принципами государственного устройства, земельные отношения представляют собой взаимосвязанную совокупность идеологических, правовых, экономических, социальных, природно-ресурсных, экологических и других отношений и образуют особую, отличную от остальных целостную систему общественных отношений.

Рассмотрим это на примере Александровского, Киржачского и Петушинского районов Владимирской области. В 90-е годы прошлого века предоставление земельных участков под индивидуальное жилищное строительство (ИЖС) и личное подсобное хозяйство (ЛПХ) происходило без избыточных процедур путем подачи заявления и выдачи постановления и свидетельства местной, как правило, сельской администрации. Отсутствие четкой регламентации привело к образованию коррупционных схем, в результате последующих действий почти половина глав местной администрации были привлечены к уголовной ответственности или вынуждены были снять полномочия по собственному желанию (Краснопламенская и Лизуновская администрации Александровского района, мэр г. Покров Петушинского района и др.). А в Киржачском районе вдоль большинства дорог земли сельскохозяй-

ственного назначения, некогда обрабатывающиеся, обнесены заборами, разделены на участки, на которых ведется дачное и иное строительство.

При появлении процедуры государственной регистрации права на недвижимое имущество, граждане, ранее получившие такие свидетельства или постановления, стали обращаться в Регистрационную палату. При этом население столкнулось с проблемой массового отказа в регистрации их права, что привело к всплеску социальной напряженности. Затем был принят Федеральный закон о кадастре объектов недвижимости, в связи с чем возникли новые проблемы. С целью устранения этих проблем на уровне государства была предпринята попытка снятия напряжения, с одной стороны, путем «дачной» амнистии, с другой стороны, образования при региональных управлениях Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии специальных комиссий по рассмотрению споров[1]. В Петушинском районе в 2015 г. были разработаны и утверждены основы взаимодействия органов местного самоуправления поселений с должностными лицами, органами и структурами, подведомственными администрации Петушинского района по вопросам управления и распоряжения земельными участками. В первую очередь всех волнует вопрос продажи земельных участков и последующего распределения полученных средств (с 2001 г. доходы от продажи земельных участков распределялись в соотношении 50 % в пользу поселений, 50 % – районной администрации), а вопросы землепользования остались вне поля зрения государственных структур.

Приведенные примеры свидетельствуют о том, что были игнорированы основополагающие принципы формирования земельных отношений и породили в нашем государстве не «благо», а «головную боль». Формирование земельных отношений и их материализация должны осуществляться при помощи системы объективно взаимосвязанных административно-правовых и экономических мер воздействия государства на субъекты земельных отношений, обеспечивающих права землевладельцев и землепользователей, условия рационального и экологически безопасного использования земельных ресурсов и их охрану.

Одним из правовых нововведений в очередной раз стал вопрос изменения разрешенного землепользования по усмотрению правообладателя земельного участка или органов местного самоуправления. В земельный кодекс РФ введена новая редакция Главы XIV «Разрешенное использование земельных участков, виды и состав территориальных зон». По мнению О. Б. Лепке, такое решение может привести к уменьшению площади земель сельскохозяйственного назначения около 130–140 млн га, или 30–40 % от совокупных площадей сельхозугодий (389 млн га) [5].

По мнению Н. В. Комова, для гарантированного обеспечения производства необходимых объемов сельскохозяйственной продукции и сохранности земельных ресурсов в сельском хозяйстве требуется разработка научно-обоснованной системы принципов и методов регулирования земельных от-

[1] Результаты работы комиссии по рассмотрению споров при управлении Федеральной службы государственной регистрации права, кадастра и картографии по Ивановской области 20 ноября 2015 г. рассматривались на заседании координационного Совета по малому и среднему предпринимательству при Губернаторе Ивановской области.

ношений, комплекса землеустроительных мероприятий по обустройству земель сельскохозяйственного назначения в изменившихся условиях [4].

Выводы и предложения

Произошедшие в нашей стране за последние четверть века глубокие структурные изменения в организации землепользования привели к формированию принципиально новой системы земельных отношений, основанных на экономических интересах собственников, землевладельцев и землепользователей. Противоречивость этих интересов, правовая неупорядоченность землепользований и ослабление государственного регулирования управления земельными ресурсами породили неустойчивость земельной базы, в том числе используемой для сельскохозяйственного производства.

Нам представляется, что экономическая реализация земельной собственности в рыночных условиях должна состоять, прежде всего, в капитализации земли как особого природного ресурса и средства производства.

Специфика земельных ресурсов как объекта собственности, обуславливает необходимость самостоятельного рассмотрения структуры земельной собственности, как на средство производства, так и на объект недвижимости. Сложившаяся структура собственности на землю является, прежде всего, результатом функционирования экономической системы, однако вместе с тем, на ее формирование должны влиять традиционно сложившийся уклад землепользования, демографические, социально-политические, экологические и другие факторы.

Мы считаем, что земля должна расцениваться, прежде всего, как объект публичного права и национальное достояние народов России. Без государственного регулирования отношений собственности на землю в настоящее время не может быть обеспечено устойчивое развитие сельского хозяйства, увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции и рациональное использование его земель. Приоритетным направлением правового регулирования должна быть охрана и защита земель, обеспечение плодородия почв, природного ресурса, используемого как основное средство производства в сельском хозяйстве.

В то же время приоритет экономических интересов без учета экологических ограничений стал причиной деградации пахотных земель, что ведет к невосполнимой потере наиболее продуктивной части сельскохозяйственных угодий, сокращению земельно-ресурсной базы сельского хозяйства и, в конечном счете, к дальнейшему снижению эффективности сельскохозяйственного производства.

Библиографический список

1. *Бердяев Н.* Русская идея. Судьба России. М. : ЗАО «Сварог и К», 1997. 543 с.
2. Вятский фольклор : народный календарь. Котельничи : Вятский региональный центр русской культуры, 1995. 168 с.
3. *Забияко А.* Святое и падшее // Литературная учеба. 1998. № 3. С. 74–193.
4. *Комов Н. В.* Земельно-ресурсный потенциал – мощный фактор устойчивого развития России // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. 2011. № 3. С. 6–11.
5. *Лепке О. Б.* К вопросу о внесении изменений в земельное законодательство в части отмены категории земель сельхозназначения // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2013. № 1 (14). С. 2–11.

6. *Маньковский В. А., Новиков А. И.* Экономические отношения в агросфере и институт частной собственности на землю // Вестник Костромского государственного университета им. Н. А. Некрасова. 2011. № 4. С. 197–203.
7. *Новиков А. И., Панова А. Н.* Особенности воспроизводства сельскохозяйственных ресурсов: методология и прикладные аспекты // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. 2011. № 8 (80). С. 45–52.
8. *Новиков А. И., Саккулин А. В., Снитко А. В., Панова А. Н.* Рациональное хозяйственное использование земель сельхозназначения: региональный аспект : моногр. / ФГБОУ ВПО «Ивановская ГСХА имени академика Д. К. Беляева». Иваново, 2010. 276 с.
9. *Путин В. В.* Послание Федеральному Собранию. М. : Кремль, 3 декабря 2015 г : [Электронный ресурс] // Гарант.ru. URL : http://www.garant.ru/hotlaw/federal/674378/#review (дата обращения: 01.12.2015).
10. *Тейлор Э.* Первобытная культура : пер. с англ. М. : Политиздат, 1989. 573 с.

ББК 65.012.3

Ю. А. Анисимова

ФИНАНСОВЫЕ «ПУЗЫРИ» И ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Рассматриваются причины возникновения «пузырей» и пирамид на российском финансовом рынке. Рассматривается вопросы возникновения финансовых пирамид в России и причинах доверия населения.

Ключевые слова: сбережения, финансовые активы, финансовый «пузырь», финансовые пирамиды.

Discusses the causes of the «bubbles» and the pyramids on the Russian financial market. We consider questions of financial pyramids in Russia and reasons of public confidence.

Key words: savings, financial assets, financial «bubble» financial pyramids.

В настоящее время экономический рост должен быть связан с ростом прибылей компаний, реальных доходов населения и реального потребления. В современной экономике определенную долю в доходах населения и инвесторов составляют финансовые активы. Переоценка доходности вложений в некоторые активы приводит к формированию спекулятивных «пузырей» и появлению пирамид на финансовых рынках. В работах отечественных и зарубежных экономистов обсуждаются проблемы финансовых рынков и их влияния на экономику стран [1–4, 8].

В первую очередь это было связано с резким ускорением роста курсовой стоимости акций российских эмитентов в период с 2005 г. по 2008 г., когда фондовый рынок вырос практически на 280 % [5].

Фондовые рынки наиболее развитых стран мира за этот же период продемонстрировали рост на уровне 20–70 %. При этом экономика росла в среднем на 6,8 % в год в реальном выражении. Столь быстрый рост индекса РТС отчасти мог быть обусловлен недооцененностью акций, такие рекордные

© Анисимова Ю. А., 2015

темпы повышения котировок позволяли предположить наличие спекулятивного «пузыря». Во вторую очередь – рост потребления населения оказывает влияние на рост экономики в будущем.

Основными компонентами богатства населения являются финансовые активы и недвижимость, то объектами спекуляций становятся акции компаний и жилье. Непрерывный рост цен на активы на протяжении некоторого периода времени, за которым следует их резкое падение, что и раскрывает механизм надувания финансовых «пузырей».

«Экономическое чудо» Японии и потерянное десятилетие 1990-х гг. демонстрируют механизм надувания финансового «пузыря». Так, был назван быстрый рост во второй половине 1980-х гг. рыночной стоимости финансовых активов, в которые вкладывались сбережения ради извлечения чисто спекулятивной прибыли. В Японии оказалось два источника таких средств. Первый – высокий уровень сбережений населения (доля сбережений достигала 35 % дохода населения). Японцы держат около половины своих личных сбережений в форме банковских депозитов и деньги населения составляют свыше 40 % депозитной базы банков. Высокий уровень сбережений в развитой стране далеко не безвреден, так как он создает постоянный избыток капитала при недостатке потребительского спроса. Второй источник – мощная конкурентоспособная промышленность, реализующая на внешних рынках более трети своей продукции. Продолжительный экспортный бум и приток сбережений граждан вызвали огромный рост депозитов в коммерческих банках, объем которых к 1989 г. был уже сопоставим со 120 % ВВП. Кредитный бум привел к тому, что среднегодовой индекс Nikkei 225 за пять лет (1984–1989 гг.) поднялся с 10560 до 34069 иен, то есть в 3,2 раза, после чего «пузырь» лопнул. Изменения индекса Nikkei показаны на рисунке 1 [6].

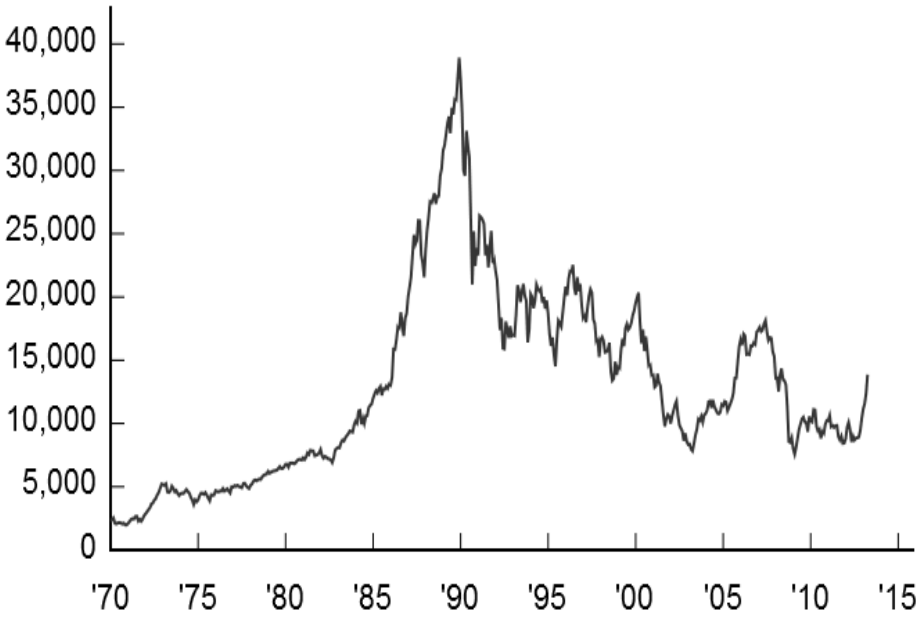


Рис. 1. Динамика индекса Nikkei 225 (1970–2014 гг.)

В последний день биржевой торговли в 1989 г. индекс достиг 38915 иен и в первый же день 1990 г. покатился вниз. Цены на землю, в городской черте, поднимались несколько дольше, до сентября 1991 г., выросли на 64 % за шесть лет и тоже пошли вниз. За 1991–1994 гг. цены на землю упали на 556 трлн иен, а совокупная стоимость акций понизилась на 490 трлн иен.

Резкий обвал цен на недвижимость предшествовал потерянному десятилетию в Японии и перемещению капитала в Юго-Восточную Азию. В дальнейшем в Россию, Бразилию и США.

После 2000 г. на рынке недвижимости России цены устойчиво росли. В отдельных регионах страны данная тенденция прослеживалась особенно явно, где с 2005 г. до середины 2008 г. индекс стоимости жилья вырос в 3–3,5 раза. При этом, начиная с 2004 г., в России рост цен на недвижимость, в частности на жилье, в значительной степени опережает по темпам, как общую инфляцию, так и рост реального потребления населения. Проводимые исследования Института экономики переходного периода показали, что к факторам, характеризующим спекулятивный рост стоимости недвижимости, отнесены *прирост индекса РТС* и *кредитная задолженность на одного жителя.* Таким образом, можно говорить о наличии на рынке жилой недвижимости фактически «пузыря» в размере до 30 % прироста цен.

В России спекулятивный финансовый «пузырь» приобретает черты финансовых пирамид, особенностью которых становится быстрый рост стоимости актива. Наиболее известна в российской практике финансовая пирамида «МММ». Стоимость финансового актива в феврале 1994 г. составляла 1,600 р. (приблизительно 1 долл.). Уже в июле 1994 г. стоимость – 105,000 р. (приблизительно 51 долл.). Ожидание инвесторов дальнейшего роста стоимости не оправдались – в конце июля 1994 г. «пузырь» лопнул [5–6].

Характерной чертой данной финансовой схемы является быстрый рост стоимости актива. Однако самого актива в виде ценной бумаги или недвижимости нет. Низкий уровень финансовой грамотности населения и стремление преумножить свои сбережения привели к возможности использования различных способов обогащения. Ожидания роста стоимости актива не оправдались и финансовые компании оказались должниками своих вкладчиков. В таблице 1 представлены наиболее известные финансовые пирамиды в России.

Побудительным стимулом для населения является желание увеличить свой доход в будущем и с меньшими усилиями по времени. В модели перекрывающихся поколений прослеживается *принцип сбережения и накопления:* каждое новое поколение расходует на потребление и сбережение, а старое поколение – все скопленные сбережения расходует на потребление.

Ключевую роль при построении ожиданий вкладчиков будет играть информация. В первую очередь информация относительно истинной схемы финансовой компании – структурные характеристики финансовых рынков, распределение вероятностей шоков, воздействующих на экономику, реализация рисков в будущем не известна, но законы распределения известны. Также вкладчики могут обладать информацией о текущих и предшествующих событиях и реализации всех случайных рисков в текущем и прошлом периодах.

Отечественный и зарубежный опыт свидетельствуют о том, что активность компаний с признаками финансовых пирамид повышается по мере роста доходов населения или низкого уровня финансовой грамотности.

Таблица 1

Финансовые пирамиды в России

1992–1997 гг.	АОЗТ «Русский дом Селенга», который в последней своей стадии превратился в финансовую пирамиду. Контракты были заключены с 2,5 млн человек на сумму почти 3 триллиона неденоминированных рублей
1993–1994 гг.	АООТ «МММ» зарегистрировало свой первый проспект эмиссии акций, которые начали активно продавать в феврале 1994 г. Деятельность «МММ» впоследствии была охарактеризована как финансовая пирамида, от которой пострадало по разным оценкам 10–15 миллионов вкладчиков
1993–1993 гг.	Негосударственный региональный пенсионный фонд «Север», финансовая пирамида в виде пенсионного фонда
1993–1994 гг.	Компания «Властелина» в Московской области обманула вкладчиков на сумму 550 млрд р.
1993–1997 гг.	ТОО «Инвестиционная компания «Хопёр-Инвест», которая задолжала 8 млрд неденоминированных рублей
1994–1996 гг.	Банк «Чара» превратился в финансовую пирамиду

В 1990-е годы активная деятельность финансовых пирамид в России на фоне снижение ВВП на душу населения обусловлена отсутствием опыта и низкой финансовой грамотностью у населения.

В странах, демонстрирующих высокий уровень благосостояния населения, вероятность возникновения финансовых пирамид также не исключается.

В России при росте ВВП на душу населения с 2010 г. по 2012 г. также наблюдается рост компаний с признаками финансовый пирамид. Так, активно развивалась компания «Бинар» (MyBinar) и её клоны – «программа NewPRO», «программа SuperProgik». В 2010 году возобновляет свою деятельность компания АО «МММ», получив свое продолжение в новых проектах Сергея Мавроди. Финансовая пирамида Give1 Get4, замаскирована под социальный проект и передачи подарков. Внимание населения привлекает и кредитные потребительские кооперативы «Старый порт», «Thor United Corporation» (США), GetawayClub (Великобритания) и другие [7].

Конечно, финансовые пирамиды существуют не только в России, но и других странах. Так, в 2008 г. была разоблачена крупнейшая финансовая пирамида США, которую создал и возглавил известный финансист, 70-летний Бернард Мэдофф – бывший председатель совета директоров биржи NASDAQ и основатель инвестиционной компании Bernard L. Madoff Investment Securities LLC. В 2012 г. техасский миллиардер Аллена Стенфорда был обвинен в создании финансовой пирамиды по «схемы Понци», вкладчики которой потеряли более 7 млрд долл. В 2015 г. законодательством многих стран были признаны финансовыми пирамидами хайп-фонды (проект, похожий на инвестиционный фонд с высокой доходностью). В основном это онлайн-проекты, которые работают с электронными валютами. Обычные хайп-фонды обещают доходность на уровне 1–3 % в сутки. Подобные проекты могут жить весьма продолжительное время, около 6–9 месяцев.

Можно ли сдуть финансовый «пузырь», или он неизбежно лопнет? Рассмотрим меры государственного воздействия и результативность мероприятий:

– начало 1990 г.: новый Управляющий Банка Японии вынуждает коммерческие банки снизить темп роста кредитов, но «пузырь» на рынке недвижимости не сдувается, а лопается;

– начало 2000 г.: ФРС изымает ликвидные денежные средства, экспансия которых была осуществлена конце 1999 г. в ожидании «Y2K problem» и … ставки процента начинают расти и скоро рынок NASDAQ рушится;

– начало 2010 г.: основания о вероятности появления «пузыря» на рынке недвижимости Великобритании. Цены на недвижимость в Лондоне выросли на 25,8 % в период со II квартала 2013 г. по II квартал 2014 г., превысив уровень 400 тыс. фунтов. Однако Банк Англии в ближайшее время, вероятно, ничего в этом отношении не предпринимает и занял выжидательную позицию, рекомендовав одновременно банкам и строительным обществам ограничить объем кредитовании, более тщательно подходить к изучению кредитных историй заемщиков.

В заключении следует обратить внимание на основной вопрос, который беспокоит всех участников финансовых рынков. Как долго просуществует финансовый «пузырь» или финансовая пирамида? Этот вопрос требует комплексного решения. В последние годы одним из ключевых элементов в политике центральных банков в отношении финансового рынка является максимально возможное и осторожное воздействие на «пузырь» посредством ставки процента. Стоимость финансового актива не должна расти слишком быстро: темп роста стоимости актива не должен превышать ставку процента.

Библиографический список

1. *Blanchard O. J., Quah D.* The Dynamic Effects of Aggregate Demand and Supply Disturbances // American Economic Review. 1989. Vol. 79. No 4. P. 655–673.
2. *Romer D.* Advanced Macroeconomics. N.Y. : McGraw-Hill, 1996. 550 c.
3. *Горюнов Е., Трунин П.* Банк России на перепутье: нужно ли смягчать денежно-кредитную политику? // Вопросы экономики. 2013. № 6. С. 53–85.
4. *Мау В.* Экономика и политика в 2011 году: глобальный кризис и поиск новой модели роста // Вопросы экономики. 2012. № 2. С. 4–26.
5. Официальный сайт «НП развития финансового рынка РТС». URL: http://www.nprts.ru (дата обращения: 10.09.2015).
6. Официальный сайт FOREX. URL: http://www.forexpf.ru/chart/djia. (дата обращения: 11.10.2015).
7. Официальный сайт Центрального банка РФ. URL: http://www.cbr.ru (дата обращения: 10.09.2015).
8. *Синельников-Мурылев С., Дробышевский С., Казакова М.* Декомпозиция темпов роста ВВП России в 1999–2014 годах // Экономическая политика. 2014. № 5. С. 7–37.

ББК 65.04

В. Ю. Елиневский

ИМПЛИМЕНТАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ

Рассмотрены ключевые аспекты сущности социальной ответственности бизнеса в контексте реализации современных концепций управления системой экономических отношений в аграрном секторе экономики Украины. Обоснованы основные предпосылки и проблемы становления и развития теории социально ответственного предпринимательства в аграрной сфере с учетом перспектив активизации евроинтеграционных процессов.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, аграрный сектор, модели организации бизнеса, общество, экология.

The main aspects of the nature of corporate social responsibility in the context of modern concepts of management system of economic relations in the agrarian sector of Ukraine era considered in the article. Some preconditions and problems of formation and development of the theory of socially responsible entrepreneurship in the agricultural sector from the perspectives of revitalization of European integration processes have been grounded here.

Key words: social responsibility of business, agriculture, the model of business organization, society, ecology.

Рыночная среда, в которой функционируют предприятия, в последние годы существенно изменилась, возрастает степень ее неопределённости, риска. В этих условиях большое значение приобретают инновационные управленческие и экономические концепции, основная цель которых заключается в решении сложных задач гармонизации интересов предприятия и субъектов внешней среды. Одним из направлений решения поставленных задач является развитие маркетинговой деятельности, а именно: усиление её социальной направленности. Проблемы социальной ответственности бизнеса все чаще являются предметом научных дискуссий. Среди ученых И. Ю. Гришова, О. В. Митяй, Т. П. Панюк, Т. С. Шабатура, И. А. Крюкова, Х. Р. Гальчак, А. В. Бандирская, Б. О. Язлюк и многие другие [1–9].

Взаимообусловленность общества и бизнеса предполагает объективный выбор бизнеса в пользу социально ориентированной, ответственной и моральной экономической стратегии [1–5]. Общество влияет на эффективность функционирования бизнеса качеством рабочей силы, уровнем покупательной способности, стабильными условиями труда. Благополучное социальное окружение способствует развитию бизнеса и стимулирует его социальную ответственность. Успешный бизнес создаёт рабочие места, инвестирует в производство товаров и услуг, выплачивает налоги и, наконец, приводит к подъёму экономики. Реалии сегодняшнего мира подсказывают, что нельзя достичь блага общества без гармоничного сочетания всех его сторон [2]. Это обусловливает необходимость становления такого рода взаимодействия, в ходе которого бизнес должен осуществлять максимально положительное влияние на общество, не теряя при этом собственную экономическую эффективность.

© Елиневский В. Ю., 2015

Социальная ответственность бизнеса успешно и эффективно реализуется во всем мире. Компании не просто инвестируют средства в социально значимые проекты, в развитие образования, медицины, науки, производства, поддерживая социально незащищённые слои населения, заботясь о природоохранных мерах, но и получают от этого пользу. Именно это отличает социальную ответственность бизнеса от традиционной благотворительности.

Термин «социальная ответственность» получил распространение в 1970-е гг., хотя различные аспекты социальной ответственности были предметом деятельности организаций и правительств ещё в конце XIX века, а в некоторых аспектах даже раньше. Однако следует отметить, что определение термина «социальная ответственность бизнеса» является нечётко сформулированным. Так, международный форум лидеров бизнеса (IBLF) понимает социальную ответственность бизнеса как содействие ответственной деловой практике, которая даёт выгоду бизнесу и обществу и помогает достичь социального, экономического и экологически устойчивого развития через максимальное увеличение положительного влияния бизнеса на общество с одновременной минимизацией его негативного влияния [5].

Всемирный деловой совет за устойчивое развитие (WBCSD) определяет социальную ответственность бизнеса как «обязательство бизнеса способствовать устойчивому экономическому развитии, работая с рабочими, их семьями, местным сообществом и обществом в целом для улучшения качества их жизни» [4].

Для бизнеса социальная ответственность означает достижение коммерческого успеха средствами, которые предусматривают соблюдение моральных ценностей и уважение к людям, принятие в расчет сообществ и окружающей среды [4]. Обобщая приведённые определения, отметим, что социальная ответственность бизнеса – это концепция привлечения социальных и экологических аспектов в деятельность бизнеса на принципах добровольности и взаимодействия между различными заинтересованными сторонами:

– социальная ответственность бизнеса учитывает как социальные, так и экологические составляющие – это вклад бизнеса в достижение целей устойчивого развития, который предусматривает сбалансированность экономических, социальных и экологических целей общества, интеграцию их во взаимовыгодные предписания и подходы;

– социальная ответственность бизнеса не является и не должна быть отделена от бизнес-стратегии компании – это не надстройка или приложение к бизнесу, а способ улучшить эффективность работы компаний, как в краткосрочном, так и долгосрочном периодах;

– социальная ответственность является добровольной;

– для реализации социальной ответственности бизнеса важно, каким образом компании взаимодействуют с внутренними и внешними группами влияния (работниками, клиентами, общинами, общественными организациями, государственными структурами и т. п.).

Для успешного внедрения концепции социально-ответственного бизнеса в Украине являются следующие предпосылки: на уровне отдельных предприятий первоочередной задачей является развитие прозрачных отношений с украинским потребителем. Это, в свою очередь, станет возможным вследствие: производства качественных товаров и услуг; через честное и открытое ведение дел; привлечения потребителя к диалогу и улучшению качества услуг; информирования потребителя, направленное на восстановление доверия

к украинскому производителю; надлежащего информирования, маркировки продукции, маркировки специфических свойств продукции и особенностей употребления уязвимыми категориями, включая маркировку по ГМО; воспитания потребителя и повышения его знания экологичности и жизненного цикла продукции, особенностей утилизации или повторного использования определённых видов упаковки и продукции [9].

Учитывая перспективу европейской интеграции, глобальные тенденции развития экономики и наукоёмких технологий и для сохранения конкурентной способности украинского производителя на международных рынках, необходимо внедрение политики ответственного отношения коммерческих предприятий, наёмных работников через обеспечение социальной защиты работников, соблюдения национальных стандартов по охране труда, отраслевых стандартов; создание условий для повышения квалификации и карьерного роста работников, привлечение работников к инновационному процессу на предприятии; привлечение новейших технологий мотивации персонала и систем менеджмента [5].

Внедрение программы социально-ответственного бизнеса требует учёта следующих факторов: применение стратегического планирования; согласование стратегии социально-ответственного бизнеса с целями устойчивого развития предприятия; реализации стратегии социально-ответственного бизнеса на предприятии, что невозможно без поддержки руководства компании.

Ориентация украинской экономики на интересы потребителя, первоочерёдность защиты интересов потребителя, развитие внутреннего потребительского рынка являются условием развития экономики и конкурентной способности национального продукта.

На государственном уровне этому способствует принятие национальной стратегии потребления, которая предусматривает разработку унифицированных национальных стандартов производства, гармонизацию стандартов с правилами ВТО и ЕС; повышение требований по контролю соответствия импортируемой продукции и применения в продуктах питания генетически модифицированного сырья. Одновременно существенное внимание должно уделяться производству продуктов органического земледелия, развитию местных рынков органической продукции; повышению правовой осведомлённости украинских потребителей относительно их прав и предупреждения нарушений; содействию реализации права выбора потребителя, через контроль соблюдения норм по маркировке, достоверности содержания рекламных сообщений; установление баланса сбыта и потребительского спроса; принятие мер по повышению защищённости потребителя перед так называемыми «естественными монополиями» [2].

Таким образом, адаптация концепции социально-ответственного бизнеса к украинским условиям позволит решить проблему повышения конкурентоспособности отечественных предприятий, защиты природной среды, прав потребителей и экономической конкуренции. В развитых странах мира идея социально ответственного бизнеса широко распространена в общественном сознании. Годами накапливались и развивались технологии, обеспечивающие успешную реализацию проектов и программ социально-ответственного бизнеса, разрабатывались стандарты и критерии оценки социальной ответственности компаний, возникли различные формы институционализации соответствующих социальных практик.

Проблематика социальной ответственности бизнеса является чрезвычайно актуальной сегодня в связи с рядом факторов, в частности, евроинтеграционными процессами, происходящими в Украине, ростом уровня прозрачности украинских границ для иностранных капиталов и выходом отечественного производителя на внешние рынки. Практическое внедрение концепции социально-ответственного бизнеса будет способствовать повышению эффективности управления и конкурентной способности предприятия, станет действенным инструментом минимизации рисков и обеспечения устойчивого развития.

Накопленный идейный багаж и практический опыт социально-ответственного ведения бизнеса сегодня требуют теоретического осознания. Компании реализуют масштабные и долгосрочные социальные проекты, развивая не только программы для персонала и традиционные «адресные» формы помощи, но и инновационные, в частности, такие, как поддержка фондов местных сообществ. Во многих регионах стали уже привычными ярмарки социальных проектов, благотворительные балы и другие конкурсные формы. В качестве способа информирования общества о своих благотворительных программах компании используют социальные отчёты, декларируют миссию и корпоративные ценности предприятия. Таким образом, бизнес демонстрирует приверженность принципам открытости и прозрачности. Ведущие школы бизнеса начинают включать в свои программы курсы этики ответственного бизнеса.

Однако довольно часто руководство компаний воспринимает социальную ответственность бизнеса как помощь нуждающимся, или как периодическое спонсорство. Если спонсорский проект не согласуется со стратегией предприятия, то покупатель воспримет участие компании в таком проекте как ещё один способ саморекламы. В таком случае основной ошибкой компаний является то, что социальная ответственность в деятельности многих предприятий играет роль скорее однократного, чем системного мероприятия. Единого универсального подхода к формированию социальной ответственности бизнеса предприятий и необходимой для этого структуры не существует. Каждый отдельный случай специфичен и должен учитывать особенности предприятия, цель его деятельности, размер, вид экономической деятельности, культурно-географические особенности и т. д. [3]. Таким образом, дальнейшая разработка данной проблематики требует как пропаганды и принципов социальной ответственности бизнеса, так и разработки, распространения и внедрения соответствующих организационных методик.

Основные проблемы дальнейшего эффективного внедрения социальной ответственности бизнеса в Украине заключаются в слабо сформированном публичном спросе на социальную активность частного сектора. Общественный требование не сформулировано, публичные представления о справедливости искажены, механизмы публичного информирования и общественного признания социальной работы компаний являются слабыми [4–7].

Социальная ответственность бизнеса реализуется через добровольный или законодательно определённый государством вклад частного сектора в общественное развитие. Например, разработка актуальной карты страхования мигрантов [8].

Применение данной концепции создаёт новую модель ведения бизнеса, которая фактически уже представляет собой поиск оптимума в процессе решения чисто экономических задач получения прибыли и задач решения со-

циокультурных и экологических проблем. Таким образом, концепция социальной ответственности бизнеса – это добровольная инициатива компании, которая способна решать насущные проблемы общества на более высоком уровне, чем требуют существующие законодательные нормативы.

Внедрение социальной ответственности бизнеса повышает уровень доверия крестьян и фермеров к институтам государства, способствует развитию общественных организаций, сельскохозяйственной кооперации и конкурентоспособности аграрного сектора. Следовательно, увеличение социального капитала путём повышения уровня доверия крестьян, фермеров и других субъектов аграрного сектора должна стать приоритетным направлением аграрной политики государства. Реализация этих мероприятий будет способствовать повышению конкурентоспособности аграрного сектора Украины.

Библиографический список

1. *Анисимова Ю. А.* Дефиниции экономической категории «структурированный финансовый продукт» // Экономика: реалии времени. 2013. № 3 (8). С. 124–131.
2. *Бандирская А. В.* Социальная ответственность бизнеса в Украине // Актуальные проблемы экономики. 2009. № 10. С. 60–64.
3. *Гальчак Х. Р.* Социальная ответственность бизнеса в рыночных условиях хозяйствования // Вестник Национального университета. Львовская Политехника. Серия «Проблемы экономики и управления». 2011. № 98. С. 140–145.
4. *Гришова И. Ю., Лебедь Л. Е.* Социально-экономическое развитие предприятий в контексте решения экономических конфликтов // Актуальные проблемы экономики и управления. 2015. № 2. С. 33–37.
5. *Гришова И. Ю.* Стратегия внедрения инструментов коммерциализации экотехнологий // Стратегическое планирование развития городов и регионов. Памяти первого ректора ТГУ С. Ф. Жилкина : сб. науч. тр. V Междунар. науч.-практ. конф. Тольятти, 19–20 июня 2015 г. / отв. за выпуск Ю. А. Анисимова. Тольятти, 2015. С. 43–49.
6. *Gryshova I., Kryukova I., Mityay O.* Ukraine's positions in international ratings evaluation as a factor of its competitiveness // Економічний часопис – XXI. 2015. № 5–6. С. 24–27.
7. *Митяй О. В.* Социальная ответственность бизнеса как направление улучшения социального развития агропромышленных предприятий // Социальная ответственность бизнеса : сб. науч. тр. междунар. науч.-практ. конф. Тольятти, 10–11 декабря 2014 г. / отв. ред. Ю. А. Анисимова. Тольятти, 2014. С. 46–56.
8. *Drinkwater S., Eade J., Garapich M.* Poles Apart? EU Enlargement and the Labour Market Outcomes of Immigrants in the United Kingdom // International Migration. 2009. № 47 (1). P. 161–190.
9. *Панюк Т. П.* Роль соціальної відповідальності бізнесу в діяльності молокопереробних підприємств // Проблеми і перспективи економіки та управління : науковий журнал. Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. № 2. С. 118–123.

Во-первых, *ресурсный подход*. Сюда можно отнести определения, которые характеризуют потенциал как объем накопленных ресурсов и их текущее состояние. Во-вторых, подход, который трактует экономический потенциал, прежде всего, как *способность* социально-экономической или хозяйственной системы к развитию [7].

В результате изучения сущности данной категории мы следующим образом трактуем понятие «экономический потенциал предприятия» – это способность предприятия обеспечивать свое долговременное функционирование и достижение стратегических целей на основе использования системы наличных ресурсов с учетом возможностей, открытых перед предприятием, и его компетенций в целях удовлетворения спроса потребителя в товарах и услугах в том объёме и качестве, который определяется его индивидуальными потребностями. Структура экономического потенциала предприятия представлена на рис. 1.

Рис. 1. Структура экономического потенциала предприятия

Экономический потенциал предприятия характеризуется несколькими важными чертами. Во-первых, он определяется его *реальными возможностями* (реализованными и нереализованными по каким-либо причинам), имеющимися как внутри предприятия, так и во внешней среде. Во-вторых, потенциал характеризуется объемом *ресурсов и резервов* – как вовлеченных, так и не вовлеченных в производственную деятельность. В-третьих, экономический потенциал определяется *компетенциями предприятия* – набором взаимосвязанных навыков, способностей и технологий, обеспечивающим компании эффективное решение определенных задач, ситуаций [6].

Однако применение категории потенциала в экономике осложняется рядом факторов. К ним можно отнести противоречия и расхождения в трактовке самой категории экономического потенциала предприятия, отсутствие единой методики количественной оценки, необходимость сбора и обработки большого количества информации.

Именно поэтому встает вопрос о необходимости анализа существующих подходов к оценке экономического потенциала предприятия, учете

положительных и отрицательных сторон существующих методов и разработке комплексной методики оценки экономического потенциала предприятия.

На наш взгляд, с точки зрения системного подхода к анализу деятельности предприятия и его экономического потенциала представляется целесообразным структурирование экономического потенциала организации в соответствии с компонентами, выделенными Р. С. Ибрагимовой [3].

– *производственный потенциал*;
– *трудовой потенциал*;
– *финансовый потенциал*;
– *инновационный потенциал*;
– *маркетинговый потенциал*;
– *потенциал организации и управления*.

Данный подход позволяет представить взаимосвязь ресурсов и возможностей на каждом этапе кругооборота капитала и тем самым охватить весь финансово-хозяйственный цикл коммерческой организации.

Изучение публикаций по проблеме исследования [1, 2] выявляет слабую разработку категории «экономический потенциал предприятия на уровне отдельного предприятия». Вместе с тем указанная проблема является чрезвычайно важной, так как экономический потенциал общества характеризует лишь его общее состояние, выявляет лишь общие закономерности развития, не раскрывая при этом характера процессов, протекающих непосредственно на предприятиях.

В литературе очень глубоко и обстоятельно изучена оценка ресурсной составляющей экономического потенциала предприятия. В настоящее время разработаны и апробированы методы стоимостной оценки основных фондов, запасов товарно-материальных ценностей, инвестиционных ресурсов, существуют методики стоимостной оценки отдельных видов природных ресурсов, вовлеченных в экономический оборот, а также довольно глубоко изучены способы оценки трудового потенциала.

На практике *основными методами оценки* различных составляющих экономического потенциала предприятия *являются экспертный, балльный методы, рейтинговый сравнительный анализ, факторный анализ, экономико-математическое моделирование, имитационное моделирование*.

В. Г. Герасимчук предлагает измерять *производственный потенциал предприятия* и *потенциал управления* путем заполнения и сравнения большого количества форм исходной, расчетной и аналитической информации [2]. Заполняется больше число таблиц, характеризующих квалификационный уровень кадров, степень использования оборудования, финансовые возможности, резервы конкуренции. На наш взгляд, подходы к определению потенциала управления носят в какой-то степени субъективный характер и отличаются слабой сопоставимостью различных показателей, что вызывает определенные трудности при расчете и сравнении.

Широко известна методика оценки *производственного потенциала предприятия* П. А. Фомина и М. К. Старовойтова [5]. Она является наиболее подробной и структурированной и ее можно адаптировать для любого предприятия, оценивая лишь подходящие для него показатели. Показатели, используемые в методике, могут иметь как количественное (например, износ основных фондов измеряется в процентах), так и качественное измерение (профессиональный состав кадров). Возникающие проблемы оценки послед-

них данная методика решает, используя экспертный метод, опирающийся на знания и опыт специалистов.

Одна из методик оценки *инновационного потенциала компании* предложена в статье Г. Е. Баженова, О. А. Кислицыной «Инновационный потенциал предприятия: экономический аспект» [1]. На наш взгляд, показатели довольно логично сгруппированы и в комплексе дают точную оценку потенциала инновационной деятельности на предприятии. Авторами выделены основные группы показателей, отражающие состояние инновационного потенциала предприятия по качественному и количественному составу основных видов ресурсов, используемых в инновационной деятельности, и по результативности их использования на этапах разработки, производства и реализации инновационной продукции.

В последнее время в качестве основного измерителя *эффективности инвестиционных проектов* большое распространение получил метод расчета чистой «современной» стоимости (NPV). Суть этого метода состоит в том, чтобы найти разницу между инвестиционными затратами и будущими доходами, выраженную в скорректированной во времени денежной величине.

Предлагаемый нами методический подход заключается в том, что для получения интегральной оценки экономического потенциала предприятия необходим тщательный анализ каждого элемента экономического потенциала, с выделением в их рамках показателей следующих аспектов: ресурсы, компетенции и возможности. Собственно интегральная оценка базируется на методике расчета экономического потенциала предприятия методом ранжирования факторов с помощью экспертных оценок (рис. 2) [3, 4].

Рис. 2. Методический подход
к оценке экономического потенциала предприятия

Такой подход требует тщательного подбора авторитетных и компетентных экспертов и вычисления коэффициента конкордации для определения степени согласованности мнений. В этом заключается трудность его реализации. Однако использование именно метода экспертных оценок позволяет получить комплексную оценку на основе оценок разных по содержанию элементов экономического потенциала, которые выразить в одних единицах измерения не представляется возможным.

На основании использования разработанного нами методического подхода к оценке экономического потенциала предприятия и ее адаптации к конкретному предприятию конкретной отрасли в части отбора оценочных показателей по каждому элементу можно получить интегральную оценку экономического потенциала предприятия. Комплексный показатель экономического потенциала предприятия и оценка отдельных его элементов позволяет:

– сформировать понимание текущего состояния и тенденций в развитии компании;

– выделить проблемы, стоящие перед предприятием;

– сформировать управленческие решения для обеспечения роста предприятия;

– сравнивать предприятия между собой;

– делать выводы об экономическом потенциале территорий, отраслей и, соответственно, сопоставлять между собой различные районы, регионы и отрасли.

Нами был апробирован данный методический подход на предприятии ООО «ПКФ «ТрансСпецПром». В ходе комплексного анализа экономического потенциала компании и отдельных его элементов были выявлены проблемы, связанные с падением производства, снижением выручки, спадом производительности труда, низкой квалификацией сотрудников, слабой стратегией продвижения предприятия и недостатками организационной структуры предприятия. В свою очередь, оценка экономического потенциала позволила выявить возможности для преодоления проблем и развития деятельности ООО «ПКФ «ТрансСпецПром»: наличие сильного конструкторского отдела и большого числа собственных разработок, высокая лояльность персонала компании и ряда крупных клиентов, большая производственная мощность и выгодное месторасположение предприятия.

На основе результатов исследования была сформирована матрица решений по элементам экономического потенциала, рекомендована реорганизация структуры управления в сторону децентрализации и расширения функций швейных фабрик компании.

Библиографический список

1. *Баженов Г. Е., Кислицына О. А.* Инновационный потенциал предприятия: экономический аспект // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 323. С. 222–228.
2. *Герасимчук В. Г.* Диагностика систем управления предприятием : науч. пособие. М. : ИСДО, 1995. 120с.
3. *Ибрагимова Р. С.* Концепция развития предприятия в условиях интернационализации экономических процессов // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. 2005. № 4. С. 86–106.
4. *Ибрагимова Р. С.* Синхронизация как необходимое условие устойчивого развития промышленного предприятия // Вестник Ивановского государственного университета. Сер. «Экономика». 2011. Вып. 1. С. 12–17.
5. *Старовойтов М. К., Фомин П. А.* Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием. М. : Высшая школа, 2002. 267с.
6. *Табурчак П. П.* Планирование деятельности предприятия. СПб. : Химия, 2007. 363с.
7. *Ханов А. Р.* Экономический потенциал предприятия как объект исследования // Российское предпринимательство. 2006. № 10 (82). С. 58–60.

; ; D 65.011.3

Е. Д. Бабаев

D < H I J H K M J H E B G L ? J G -?KL : J L : I H <
< K H < J ? F ? G G M C E ? D L J H G G W H D C H G H F B D ?

Статья посвящена понятию интернет-стартапа в современной экономической системе. Рассмотрены понятия стартапа и интернет-стартапа, приведены примеры. Выделены некоторые черты электронной экономики, рассмотрены методы «фандрейзинга» в качестве инвестиционной стратегии стартапа.

Ключевые слова: стартап, интернет-стартап, информационно-сетевая экономика, электронная экномика, фандрейзинг, краудфандинг, краудсорсинг.

The article is devoted to the concept of Internet startups in the current economic system. The concepts of startups and Internet startups with examples were brought in. Highlighted some features of the e-economy, the methods of «raising funds» were highlighted as an investment startup strategy .

Keywords: startup, Internet startup, digital economy, fundraising, crowdfunding, crowdsourcing.

Современный мир меняется очень быстро: постоянное развитие технологий, общества и научной мысли поставили нас в условия, когда одним из наиболее важных свойств является способность к адаптации и принятию новых «условий игры». Технологии очень сильно изменили нашу жизнь даже в бытовых аспектах: к примеру, появление и развитие электронных коммуникаций поменяли «географию общения» людей. Коммуникационная доступность человека, проживающего в нескольких километрах, но не имеющего аккаунта в социальной сети, стала намного ниже, чем, к примеру, у активного пользователя Интернета, живущего в нескольких тысячах километров. Физическое расположение больше не является определяющим: на смену ему пришла новая интернет-география, а человечество получило «новое измерение» в виде информационного пространства.

Появление новых возможностей, обеспечивающихся глобальной сетью Интернет, нашло свое отражение и в экономической системе. Технологическое развитие, доступность знаний, а также зарождение новых человеческих потребностей – информационных – привели к использованию инновационных бизнес-моделей. И если традиционная экономика развивалась веками, то интернет-экономика является невероятно молодой: концепция информационно-сетевой, электронной экономики появилась лишь в последнем десятилетии 20-го века [10]. При этом наличие некоторых аспектов, свойственных виртуальным экономическим взаимоотношениям – например, отсутствие затрат на сырье при создании или копировании цифровых товаров, иной принцип транспортировки, быстрое масштабирование и некоторые другие – позволяет говорить о совершенно новом типе экономики: информационно-сетевом. Это один из наиболее динамично развивающихся сегментов рынка: летом 2014 года на встрече с представителями интернет-компаний Владимир Путин заявил, что «Из средства общения интернет у нас в стране превратился в очень прибыльный бизнес. Напомню, что это 8,5 % ВВП страны. Так или

© Бабаев Е. Д., 2015

иначе рынки, вовлеченные в бизнес в интернете, – это свыше 5 трлн р. Это большая бизнес-среда» [8].

Что еще более интересно, основой информационно-сетевой экономики являются все те же денежные средства; определенная их часть подверглась «виртуализации» и теперь представляет собой «электронные деньги». При этом в последнее десятилетие грань между «электронной» и «физической» природой денег становится все более зыбкой: к примеру, используя банковскую карту в качестве платежного средства, согласно позиции ЕЦБ [3], мы не используем электронные деньги. Однако та же самая банковская карта позволяет нам получать (зарабатывать) и тратить средства, физического носителя которых мы не видим. Более того, ряд платежей может совершаться вообще без наличия карты: к примеру, для онлайн-оплаты достаточно знать ее номер и CV-код. Иными словами, денежные взаимоотношения также все меньше ограничены географическим расположением – что, опять же, в рамках электронной экономики, делает доступным гораздо больший круг экономических контрагентов.

Разумеется, развитие электронных платежных средств и виртуальной экономики не является сиюминутным процессом: необходимо не только технологическое обеспечение подобной системы, но и «психологическая» адаптация потребителя к новым реалиям. С уверенностью можно утверждать, что функционирование адекватной экосистемы, в рамках которой продавец и покупатель имеют возможность без особых усилий купить или продать необходимый товар (услугу), в России приходится лишь на последние несколько лет.

Таким образом, информационно-сетевая, электронная экономика является молодым и активно развивающемся сегментом. И если первоначально виртуальные экономические отношения имели сильную зависимость от своей «физической» составляющей (к примеру, онлайн-продажа реальных услуг или интернет-магазин физических товаров) и были сильно ограничены уровнем технологий (скорость интернет-соединения, региональная доступность), то со временем ситуация кардинально поменялась.

В современном мире мы можем видеть огромное количество компаний, материальная база (офисы, сотрудники, инфраструктура) которых выросла вокруг виртуальных интернет-проектов. Наиболее показательными примерами можно считать Google (собственный капитал на 2014 год составил 80,685 млрд долл. [2]) и его отечественный аналог, Яндекс (оборот 50,9 млрд р. за 2014 г. [5]). Это классические примеры компаний, которые использовали новое виртуальное пространство как технологическую базу для реализации систем, удовлетворяющих одну из новых человеческих потребностей – информационную, состоящую в необходимости быстрого поиска информации, необходимой для решения какой-либо задачи.

С развитием информационного общества подобных потребностей все больше, но они становятся все менее ярко выраженными – например, появление социальных сетей и сервисов повлекло за собой появление неявной потребности компаний в инструменте, который мог бы отслеживать упоминания бренда и мнения людей, отныне ставшие публичными. Решением стали сервисы социального мониторинга и инструменты работы с социальными сетями, количество которых позволяет говорить о появлении нового масштабного рынка.

Таким образом, на текущий момент мы имеем экономическую систему, основанную на виртуальном пространстве (которое используется не только в

коммерческих целях), в рамках которой возможны денежные взаимоотношения. Виртуальное пространство развивается по своим собственным законам, явно или неявно создавая возможности для получения коммерческой выгоды; и именно те компании, которые найдут подобные «ниши» в числе первых, а также грамотно реализуют необходимые решения, будут являться коммерчески успешными.

Такие поиски возможны в виде определенных «гипотез»: мы делаем предположения о наличии некой неудовлетворенной потребности и создаем решение, проверяя верность гипотезы опытным путем. Компании, которые создаются не на основе работающей бизнес-модели (конкурируя с уже существующими уровнем формальных показателей – цена, набор услуг, удобство использования), а на основе такой «гипотезы», принято, как правило, называть стартапами. Стоит также отметить, что данное понятие, как пришедшее в научную среду из бизнеса, является весьма неопределенным.

В общем случае, под понятием «стартап» понимается только что созданная компания (возможно даже не являющаяся еще юр. лицом), находящаяся на стадии развития и строящая свой бизнес либо на основе новых инновационных идей, либо на основе только что появившихся технологий [1]. Соответственно, интернет-стартапом является организация подобного рода, бизнес которой лежит в области глобальной сети. Таким образом, в центре стартапа всегда находится некая инновация или инновационная идея, по отношению к которой рынок еще не выработал мнение. С точки зрения инвестиций подобный проект можно назвать венчурным: он обладает высокими рисками, предсказать его реальные финансовые показатели практически не представляется возможным; проект может быть как успешным, так и провальным.

От того, насколько востребованной является инновация, зависит потенциал стартапа. Чем грамотнее будет проработан продукт, маркетинговое сопровождение и общая стратегия, тем эффективнее этот потенциал будет реализован. Случаи, когда стартапы с успешной идеей становились провальными из-за просчетов в реализации или маркетинговой политики, нередки: как правило, в подобной ситуации место лидера рынка занимала более успешная, хотя и пришедшая позднее, компания. При этом модель монетизации стартапа может являться «неявной»: доходы компании не будут напрямую исходить со стороны пользователей.

Здесь стоит также отметить, что интернет-бизнес в современном виде является настоящей экосистемой со своими специфическими инструментами и явлениями. К примеру, огромен рынок интернет-рекламы: каждый показ рекламного материала, переход пользователя – все это в конечном итоге стоит определенных денег, затраты на которые несет компания-рекламодатель. На основе статистических данных делаются выводы о «конверсии» посетителя в человека, совершившего целевое действие (например, покупку), то есть заплатившего деньги за товар, в стоимость которого затраты на рекламу уже были заложены. Эта схема имеет огромный потенциал и позволяет владельцам сайтов зарабатывать на предоставлении своих площадок под размещение рекламных материалов различных видов. При этом подобные опосредованные заработки позволяют им предоставлять пользователям бесплатно ценные материалы, услуги или даже электронные товары. Подобная вариативность методов заработка позволяет реализовывать стартапы с совершенно нестандартными бизнес-моделями.

Вообще, движение денег в сети является весьма интересным процессом, достойным отдельного исследовательского материала. Скорость доступа к информации и суммарная посещаемость ресурсов настолько велики, что даже трансфер очень небольших сумм в сторону одного конкретного лица со стороны аудитории сайта, способны в конечном итоге привести к впечатляющим результатам. В качестве примера можно привести краудфандинговые платформы.

Краудфандинг (с английского дословно «народное финансирование») – это способ привлечения финансирования за счет обычных пользователей Интернета, заинтересованных в проекте [7]. Иными словами, проект должен быть настолько интересен посетителям сайта, что они могут захотеть добровольно и безвозмездно инвестировать определенную сумму (как правило, очень небольшую) на его реализацию. Высокая посещаемость крупных краудфандинговых платформ (например, «Kickstarter»или «Boomstarter»)и живой отклик пользователей позволяют получить очень впечатляющие результаты: так, например, в 2012году компания Pebble собрала $10,3млн от 68929пользователей [9] на проект создания смарт-часов. Ассортимент стартапов на таких платформах очень широк: от компьютерных игр и электронных гаджетов до мелких бытовых вещей, способных сделать жизнь удобнее.

Также стоит упомянуть и такое явление, как краудсорсинг (от англ. crowd – толпа и sourcing – подбор ресурсов) – использование компанией внешних ресурсов для решения какой-то задачи; вместо денежных средств здесь используется непосредственный труд «инвесторов». Ярким примером может служить совместная энциклопедия «Википедия», где аккумулирование усилий авторов-волонтеров позволило создать одну из наиболее полных энциклопедий в современном мире. Целью подобного «стартапа» являлось не достижение финансовых показателей, а нечто большее, глобальная идея – создание всеобщей базы энциклопедических знаний – которая в конечном итоге и объединила волонтеров.

В целом такой подход определяют термином «фандрейзинг» (от англ. «fund» – средства, финансирование, «raise» –нахождение, сбор), который представляет процесс привлечения внешних, сторонних для организации ресурсов, необходимых для реализации какой-либо задачи, выполнения проекта или с целью деятельности в целом [6, с. 14; 9].

Таким образом, понятие интернет-стартапа является одним из основополагающих в информационно-сетевой экономике; стартапы являются не только популярной формой ведения деятельности в Сети, но и «двигателем прогресса» Интернета, электронной экономики. В отличие от традиционных компаний, базирующихся на устойчивых бизнес-моделях, стартап стремится получить материальную выгоду от создания чего-то нового; более того, очень часто финансовые амбиции уходят на второй план, а основополагающим является желание команды «сделать мир лучше» и «поучаствовать в чем-то большем», чем примитивная предпринимательская деятельность.

В научной среде понятие стартапа является, в некотором роде, «модным» термином последних лет. Получивший широкое распространение у бизнес-аудитории, для отечественной научной мысли он является весьма непривычным (хотя сам термин новым назвать нельзя – впервые он был употреблен журналом Forbesеще в 1976году [4]). Ранее подобные компании назывались «венчурными проектами» и рассматривались, как правило, в контексте инвестиционной привлекательности. Благодаря появлению Интернета

стартапы стали популярной темой: отныне поле для инновационной деятельности гораздо шире, методы реализации – проще, а огромная часть компаний стала выстраиваться вокруг новых потребностей. Волна успешных проектов породила сильный интерес со стороны научного сообщества: тема стартапов является популярной, исследуются конкретные истории, прорабатывается научная база. Практическая ценность подобных исследований огромна: именно научная мысль способна формализовать, выделить и объяснить основные критерии успешности и даже сверхуспешности стартапов, которые двигают вперед современный мир.

Библиографический список

1. *Bezrukova T. L., Morkovkina S. S., Russia B. B., Shanin I. I., Popkova E. G.* Methodological approach to the identification of predictive models of socio-economic processes for investment and innovative development of enterprises // World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 27. № 11. С. 1443–1449.
2. CONSOLIDATED BALANCE SHEETS : [Электронный ресурс] // Google Inc. URL: http://investor.google.com/pdf/2014Q4_google_earnings_data.pdf (дата обращения: 01.12.2015).
3. Electronic Money : [Электронный ресурс] // European Central Bank. URL : http://www.ecb.europa.eu/stats/money/aggregates/emon/html/index.en.html (дата обращения: 01.12.2015).
4. John Simpson and Edmund Weiner. The Oxford English Dictionary. United Kingdom: Oxford University Press, 1989. 21730.
5. Акции «Яндекса» подорожали на 12,3 % после выхода отчета за IV квартал 2014 года : [Электронный ресурс] // Ведомости. URL: http://www.vedomosti.ru/finance/news/2015/02/18/aktsii-yandeksa-podorozhali-na-123-posle-vihoda-otcheta-za-iv-kvartal-2014-goda (дата обращения: 01.12.2015).
6. *Артемьева Т. В., Тульчинский Г. Л.* Фандрейзинг: привлечение средств на проекты и программы в сфере культуры и образовании : учеб. пособие. СПб. : Лань : ПЛАНЕТА МУЗЫКИ, 2010. 286 с.
7. *Левин Ф. М., Казакова А. В.* Определяющие факторы успеха краутфандинговых проектов // Economics. 2015. № 1 (2). С. 84–86. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/opredelyayuschie-faktory-uspeha-kraudfandingovyh-proektov-1 (дата обращения: 01.12.2015).
8. Путин: Интернет-бизнес в России достиг 8,5 % ВВП : [Электронный ресурс] // Ведомости. URL: http://www.vedomosti.ru/technology/articles/2014/06/10/putin-internet-v-rossii-dostig-85-vvp (дата обращения: 01.12.2015).
9. Пять главных хитов Kickstarter : [Электронный ресурс] // Газета.ru. URL: http://www.gazeta.ru/tech/2014/04/22_a_6002777.shtml (дата обращения: 01.12.2015).
10. Электронная экономика // Википедия. [2013–2013]. Дата обновления: 21.10.2013. URL : http://ru.wikipedia.org/?oldid=59033538 (дата обращения: 01.12.2015).

РЕЦЕНЗИИ

В. Н. Ерёмин

Рец. на: ***Щуков В. Н.*** **Основы национальной и региональной экономики** : учебное пособие. М. : Русайнс, 2015. 192 с.

Немногие учебные пособия способны вызвать глубокий интерес у коллег авторов, преподающих другие учебные дисциплины. Рецензируемое учебное пособие из этого особого ряда. Во-первых, содержание, структура пособия сразу вызывают живую заинтересованность, стремление глубже познакомиться с позицией автора, с его пониманием истории хозяйства России, его взглядами на современную экономическую ситуацию. Сразу скажу, что совпадение моих взглядов с авторскими на результаты современных социально-экономических преобразований и их причины также очень обрадовало.

Убежден, что В. Н. Щуковым выбран очень правильный методологический прием, позволяющий войти в основное содержание курса через историческую ретроспективу хозяйства России. Не зная корней, нельзя правильно оценить и настоящее, а тем более – делать какие-либо достоверные прогнозы на будущее. Принцип историзма в анализе социально-экономических процессов, протекавших в России на протяжении нескольких веков, должен являться основополагающим. Правда, с одной оговоркой. Этот подход должен быть свободен от политического влияния, сиюминутной политической оценки.

Пособие состоит из двух взаимосвязанных частей. Первая – теория функционирования национального хозяйства с характеристикой системы составляющих ее потенциалов: экономического, эколого-экономического (природно-ресурсного), производственно-инвестиционного и трудового. Следует заметить, что автор в этой части ярко отразил сферу своих научных интересов – инновационную экономику, выделив для ее характеристики целый раздел. Данный раздел очень органично вписался в канву курса «Основы национальной и региональной экономики».

Вторая часть – управление национальным и региональным хозяйством, в которой раскрыты и современные методы управления, и дана характеристика происходящим в стране институциональным преобразованиям. Особое внимание уделено совершенствованию финансово-кредитного механизма и оценке социально-экономических проблем современной России.

Жанр издания – учебное пособие не предполагает большого библиографического списка, однако в данном случае перечень использованной и рекомендуемой к изучению литературы весьма впечатляющ. Следует также заметить, что это все новые издания (в основном 2012–2014 гг.), при этом широко представлена совокупность центральных издательств учебной и научной литературы: «ИНФРА-М», «КНОРУС», «Питер», «Экономистъ», «Проспект» и др.

Текст сопровождается достаточным количеством графиков и таблиц, поэтому в приложение вынесены только объемные статистические материалы по основным социально-экономическим показателям российской экономики за 2012 год. Этот срез статистических данных преследует и учебную цель –

© Ерёмин В. Н., 2015

выявить соотношения между федеральными округами в целом и между регионами в рамках округов, и научную – показать всю палитру, все разнообразие потенциалов в рамках регионов и федеральных округов, дать пищу студентам для анализа и формулирования предложений по преодолению сложившихся диспропорций в их развитии.

Следует заметить, что изложенный материал в своей последовательности и совокупности был бы полезен для изучения не только студентам бакалавриата по направлению «Экономика», но и будущим менеджерам, да и нашим студентам направления «Прикладная информатика». Я настоятельно рекомендую данное пособие студентам двух последних направлений как обобщающего их знания по экономике на региональном уровне. Будущая деятельность выпускников этих направлений связана с предприятиями и организациями, которые являются элементами региональных структур и активными участниками социально-экономических процессов, протекающих на региональном уровне.

Хотелось бы отметить и некоторые революционные взгляды В. Н. Щукова на характеристику современной экономической системы. Это касается информационной составляющей современного хозяйственного механизма. На стр. 40 Валерий Николаевич пишет: «Экономика представляет собой гигантскую информационную сеть со своими узлами-фирмами, где производится и потребляется информация … Регулирование экономики осуществляется путем преобразования значительных массивов информации». И в этом его взгляды перекликаются с ведущими информациологами и экономистами, изучающими феномен информации, такими, как Р. Д. Баззел, Р. М. Нижегородцев, П. А. Страссман, В. Л. Тамбовцев, А. В. Хорошилов, К. Эрроу и др.

В завершение хочу сказать, что закономерности экономической динамики, изложенные В. Н. Щуковым в рецензируемом пособии (телеологическая и генетическая концепции развития), авторские иллюстрации понятия «парадигма» через становление научной картины мира, через изменение представлений о мире в физике, взяты мною «на вооружение» в дисциплине «Методология научных исследований» для студентов магистратуры направления «Менеджмент».

Сведения об авторах

АНИСИМОВА Юлия Алексеевна — кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов и кредита, Тольяттинский государственный университет.
E-mail: U.Anisimova@tltsu.ru

БАБАЕВ Бронислав Дмитриевич — доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет.
E-mail: politeconom@rambler.ru

БАБАЕВ Дмитрий Брониславович — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, Ивановский государственный химико-технологический университет.
E-mail: politeconom@rambler.ru

БАБАЕВ Евгений Дмитриевич — аспирант кафедры информационных технологий в экономике и организации производства, Ивановский государственный университет.
E-mail: politeconom@rambler.ru

ГОЛОВКИН Дмитрий Сергеевич — магистрант первого года обучения кафедры экономики и организации предпринимательства, Ивановский государственный университет.
E-mail: dm-golovkin@yandex.ru

ГОРИНОВА Светлана Владимировна — доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, государственного и муниципального управления, Ивановская пожарно-спасательная академия ГПС МЧС России.
E-mail: swetagor37@mail.ru

ЕЗЕРСКАЯ Светлана Геннадьевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и организации предпринимательства, Ивановский государственный университет.
E-mail: svetasilver@rambler.ru

ЕЛИНЕВСКИЙ Виталий Юрьевич — преподаватель кафедры учета и экономико-правового обеспечения агропромышленного бизнеса, Тернопольский национальный экономический университет.
E-mail: elin1974@mail.ua

ЕРЁМИН Виктор Николаевич — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента, Ивановский государственный университет.
E-mail: v.eremin37@mail.ru

ЗАМАЛАЕВ Павел Сергеевич — арбитражный управляющий, некоммерческое партнерство «Саморегулируемая организация арбитражных управляющих Центрального федерального округа» (г. Москва).
E-mail: zamalaev@gmail.com

ИБРАГИМОВА Розалия Савиевна доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и организации предпринимательства, Ивановский государственный университет.
E-mail: irozalia@hotbox.ru

ЛАПЫГИН Денис Юрьевич кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Владимирский филиал РАНХиГС Костромской государственный университет им. Н. А. Некрасова.
E-mail: lapygin.y@gmail.com

ЛИФШИЦ Аркадий Семенович доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента, Ивановский государственный университет.
E-mail: kaf_management@mail.ru

МИЩЕНКО Зорислав Владимирович кандидат технических наук, доцент кафедры управления качеством и технического регулирования, Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых.
E-mail: zvm2002@rambler.ru

МОРОЗОВА Ольга Викторовна старший преподаватель кафедры экономики и управления инвестициями и инновациями, Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых.
E-mail: fdu78@rambler.ru

НИКОЛАЕВА Елена Евгеньевна доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономической теории, Ивановский государственный университет.
E-mail: dvn2002@yandex.ru

НОВИКОВ Александр Иванович доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента, Владимирский филиал РАНХиГС.
E-mail: novikov-ivanovo50@yandex.ru

ТЮТЮГИНА Светлана Геннадьевна кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления производством, Ковровская государственная технологическая академия им. В. А. Дегтярева.
E-mail: tuytuygina@mail.ru

УЛЬЯНОВ Геннадий Владимирович доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента, Ковровская государственная технологическая академия им. В. А. Дегтярева.
E-mail: g_ulianov@mail.ru

ФРАЙМОВИЧ
Денис Юрьевич
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления инвестициями и инновациями, Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых.
E-mail: fdu78@rambler.ru

ЧЕКМАРЁВ
Василий Владимирович
доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики, Костромской государственный университет им. Н. А. Некрасова.
E-mail: tcheckmar@ksu.edu.ru

ЧЕКМАРЁВ
Владимир Васильевич
кандидат экономических наук, докторант, Костромской государственный университет им. Н. А. Некрасова.
E-mail: vlfdimir.checkmarev@yandex.ru

ЩУКОВ
Валерий Николаевич
доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и организации предпринимательства, Ивановский государственный университет.
E-mail: economics76@mail.ru

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ «ВЕСТНИКА ИВАНОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА»

1. В журнал принимаются материалы в электронном виде на дискете стандартного формата с приложением одного экземпляра распечатки на белой бумаге.

Максимальный размер статьи — 1,0 авт. л. (20 страниц текста через 1,5 интервала, 30 строк на странице формата А4, не более 65 знаков в строке, выполненного в редакторе Microsoft Word шрифтом Times New Roman или Times New Roman Cyr, кегль 14), сообщения — 0,5 авт. л. (10 страниц).

2. Материал для журнала должен быть оформлен в следующей последовательности: **УДК** (для естественных и технических специальностей), **ББК** (в библиографическом отделе библиотеки ИвГУ); на русском и английском языках: **инициалы и фамилия автора, название материала**, для научных статей — **аннотация** (объемом 10—15 строк), **ключевые слова; текст статьи** (сообщения).

3. Библиографические источники должны быть пронумерованы в алфавитном порядке, ссылки даются в тексте статьи в скобках в строгом соответствии с пристатейным списком литературы. Библиографическое описание литературных источников к статье оформляется в соответствии с ГОСТами 7.1—2003, 7.0.5—2008. В каждом пункте библиографического списка, составленного в алфавитном порядке (сначала произведения на русском языке, затем на иностранном), приводится одна работа. В выходных сведениях обязательно указание издательства и количества страниц, в ссылке на электронный ресурс — даты обращения.

4. Фотографии, прилагаемые к статье, должны быть черно-белыми, контрастными, рисунки — четкими.

5. В конце представленных материалов следует указать полный почтовый адрес автора, его телефон, фамилию, имя, отчество, ученую степень, звание, должность. Материал должен быть подписан всеми авторами.

6. Направление в редакцию ранее опубликованных и принятых к печати в других изданиях работ не допускается.

7. Редакция оставляет за собой право осуществлять литературную правку, корректирование и сокращение текстов статей.

8. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

ПРАВИЛА РЕЦЕНЗИРОВАНИЯ СТАТЕЙ

1. Статьи авторов, являющихся преподавателями, сотрудниками или обучающимися ИвГУ, принимаются редакционной коллегией соответствующей серии (выпуска) на основании письменного решения (рекомендации) кафедры или научного подразделения ИвГУ и рецензии доктора наук, не являющегося научным руководителем (консультантом), руководителем или сотрудником кафедры или подразделения, где работает автор.

2. Статьи авторов, не работающих и не обучающихся в ИвГУ, принимаются редакционной коллегией соответствующей серии (выпуска) на основании рекомендации их вуза или научного учреждения и рецензии доктора наук, работающего в ИвГУ.

3. Поступившие статьи проходят далее рецензирование одного из членов редколлегии соответствующей серии (выпуска), являющегося специалистом в данной области.

4. Статья принимается к публикации при наличии двух положительных рецензий и положительного решения редколлегии серии (выпуска). Порядок и очередность публикации статьи определяются в зависимости от объема публикуемых материалов и тематики выпуска.

5. В случае отклонения статьи автору направляется аргументированный отказ в письменной (электронной) форме. Авторы имеют право на доработку статьи или ее замену другим материалом.

ВЕСТНИК
ИВАНОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Серия «Экономика»
2015. Вып. 3/4 (25/26). Экономика

Над выпуском работали:

директор издательства *Л. В. Михеева*
технический редактор *И. С. Сибирева*
компьютерная верстка *С. Г. Коноваловой*

Дата выхода в свет 25.12.2015 г.
Формат $70 \times 108^{1}/_{16}$. Бумага писчая. Печать плоская.
Усл. печ. л. 9,98. Уч.-изд. л. 7,4. Тираж 100 экз. Заказ № 288. Цена свободная

Издательство «Ивановский государственный университет»
✉ 153025 Иваново, ул. Ермака, 39
☎ (4932) 93-43-41. E-mail: publisher@ivanovo.ac.ru