

ВЕСТНИК ИВАНОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Серия «Экономика»

Вып. 2 (32)

2017

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 ВО «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)
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)
А. А. Чуб, д-р экон. наук (Москва)
Ю. А. Анисимова, канд. экон. наук
(Тольятти)
С. Г. Езерская, канд. экон. наук
(ответственный секретарь) (Иваново)

Адрес редакции (издательства):

153025 Иваново, ул. Ермака, 39, к. 462
тел./факс: (4932) 93-43-41
e-mail: publisher@ivanovo.ac.ru

Подписной индекс в каталоге
«Пресса России» 41512

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

ISSN 2223-2826
ISSN 2500-2775 (online)

IVANOVO STATE UNIVERSITY BULLETIN

Series «Economics»

Issue 2 (32)

2017

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 III № ФЦ77-60995 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. Averbukh, 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)
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)
A. A. Chub, Doctor of Economics (Moscow)
Yu. A. Anisimova, Candidate of Economics
(Tolyatti)
S. G. Ezerskaya, Candidate of Economics
(Executive Secretary) (Ivanovo)

Address of the editorial office:

153025, Ivanovo, Ermak str., 39, office 462
tel./fax: (4932) 93-43-41
e-mail: publisher@ivanovo.ac.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

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Колонка главного редактора</i>	5
---	---

НАУЧНЫЕ СТАТЬИ

Кайгородов А. Г., Шекшуева С. В. Экономика депрессивного региона как фактор его инновационного развития	6
Ибрагимова Р. С. Подходы к моделированию интернационализации промышленных предприятий	13
Иродова Е. Е., Иродов А. Е. Историко-логический и средовый подход в понимании социально-экономической природы малого бизнеса	25
Денисова Т. А. Сравнительная оценка уровня инновационного развития регионов: методический аспект	40
Романова О. С. Экономико-теоретическая трактовка организационной (корпоративной) культуры	47
Успенская О. И., Солдатов И. Н. Оценка уровня энергетической безопасности России в современных условиях	52

ГРАНТОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Бабаев Б. Д., Бабаев Д. Б. Размышления над цифрами (о пользе статистики)	61
---	----

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Николаева Е. Е., Езерская С. Г. Ключевые вопросы современности, требующие изучения экономической наукой (по материалам IV международной научной конференции «Глобальная экономика в XXI веке: диалектика конфронтации и солидарности», Москва, 2–3 марта 2017 г.)	68
--	----

Трибуна ученого

Гордеев В. А. Вузы Российской Федерации: взгляд из теоретической экономики в свете задачи новой индустриализации	82
---	----

Учебно-методический раздел

Сахарова Н. А., Езерская С. Г. Особенности формирования фонда оценочных средств в рамках реализации компетентностного подхода в вузах	88
--	----

РЕЦЕНЗИИ

Бабаев Б. Д. Рец. на: <i>Захарова Ж. А.</i> Согласование интересов государства и частного капитала: необходимость, содержание, формы, эффективность : монография. Владимир : Владимирский филиал РАНХиГС, 2016. 219 с.	96
<i>Сведения об авторах</i>	98

<i>Информация для авторов</i> <i>«Вестника Ивановского государственного университета»</i>	100
--	-----

CONTENTS

An editorial 5

SCIENTIFIC ARTICLES

Kaigorodov A. G., Shekshueva S. V. The economy of a depressive region as the factor of its innovative development 6

Ibragimova R. S. Approaches to modeling internationalization of industrial enterprises 15

Irodova E. E., Irodov A. E. Historical-logical and environmental approach to understanding the socio-economic nature of small business 25

Denisova T. A. Comparative assessment of the innovative development level of regions: methodological aspect 40

Romanova O. S. Economic-theoretical interpretation of organizational (corporate) culture 47

Uspenskaya O. I., Soldatov I. N. Assessment of the energy security level of Russia in modern conditions 52

GRANT RESEARCH

Babaev B. D., Babaev D. B. Thinking about numbers (or how useful is statistics) 61

SCIENTIFIC LIFE

Nikolaeva E. E., Ezerskaya S. G. The key issues of our time requiring economic research (materials of IV international scientific conference “Global economy in the XXI century: the dialectics of confrontation and solidarity”, Moscow, 2–3 March 2017) 68

SCHOLAR’S CATHEDRA

Gordeev V. A. The universities of the Russian Federation: a theoretical economics approach through the lens of the new industrialization task facing the country..... 82

METHODOLOGICAL SECTION

Sakharova N.A., Ezerskaya S. G. The specifics of formation assessment tools fund in the framework of competence approach implementation in universities 88

REVIEWS

Babaev B. D. Review of the monograph by *Zakharova Zh. A.*: Harmonization of the state and private capital interests: the need, content, form, effectiveness. Vladimir: Vladimir branch of RANE’PA, 2016. 219 p. 96

Information about the authors 98

Information for the authors of «Ivanovo State University Bulletin» 100

Колонка главного редактора

Этот номер «Вестника ИвГУ» имеет ту особенность, что в нем помещены в основном статьи, подготовленные преподавателями экономического факультета ИвГУ. В данном случае редакция отступила от сложившейся традиции предоставления большого объема исследователям из других вузов. Но беды в этом нет.

Вместе с тем я хотел бы высказаться по поводу характера статей, помещаемых в нашем издании. Есть статьи (их сравнительно немного), которые относятся к «чистой науке» (П. Л. Капица). Известно, что он пенял советской власти за недооценку такого рода исследований. Значимость «чистой науки» заключается в выдаче эталонных решений, используется принцип нормативной экономической науки «как должно быть». В рамках обычных исследований мы сталкиваемся с тем, что есть в действительности, но при этом важно показать те экономические формы, которые возможны в принципе при определенных обстоятельствах. Другой тип статей можно назвать проблемными, имея в виду, что в них речь идет о существующих состояниях, ситуациях, тенденциях, т. е. о различных проблемах самой экономики, которые требуют не просто разработки, но и формулировки предложений по исправлению недостатков или развитию успехов. Такого рода статьи, возможно, преобладают в отечественной экономической науке. В качестве еще одной формы выступают материалы, описывающие конкретный опыт. Обычно речь идет о популяризации этого опыта, если он носит позитивный характер, с обозначением тех условий, при которых он применим и даст надлежащие успехи.

Нам особо хотелось бы остановиться на исследованиях, анализирующих статистический материал. В настоящее время и федеральная статистика, и статистика регионов дают обширные цифровые сведения о нашей экономике, регулярно выходят статистические издания. Прежде всего следует обратить внимание на «Российский статистический ежегодник» – очень объемное издание, содержащее многие тысячи статистических знаков. Полезность его состоит также в том, что в нем широко используются результаты специально проводимых статнаблюдений. По поводу статистики следует сказать, что она реагирует на новые процессы, пытается их описать, причем рассматривает вопросы в динамике, это позволяет видеть тенденции данных процессов. На основе указанного солидного издания выпускается карманного формата справочник «Россия в цифрах» (указывается год). Я обращаю внимание на региональные издания, они также объемисты и содержательны. Например, статистический ежегодник по Ивановской области имеет объем порядка 500 с. Внимательное знакомство с цифрами позволяет получить информацию, которую, возможно, не всегда можно сформулировать, опираясь на логические подходы. Хороший пример исследований на основе эмпирического и статистического материала дают труды Н. Д. Кондратьева, посвященные «большим циклам конъюнктуры». На подобного рода изданиях можно учиться.

Б. Д. Бабаев,
доктор экономических наук, профессор

ББК 65.04-97-551

А. Г. Кайгородов, С. В. Шекшуева

ЭКОНОМИКА ДЕПРЕССИВНОГО РЕГИОНА КАК ФАКТОР ЕГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Анализируются особенности инновационного развития депрессивного региона. Выявлено влияние основных факторов на его инновационную деятельность. Анализ основан на статистических данных о величине и динамике Российского регионального инновационного индекса и определяющих его показателей.

Ключевые слова: экономика депрессивного региона, финансовое состояние, инновационная деятельность, социально-экономические условия, научно-технический потенциал, качество инновационной политики.

The article is devoted to the analysis of the features of innovative development of a depressive region. The influence of the main factors on the innovation activity of such a region is revealed. The analysis is based on the statistical data on the magnitude and dynamics of the Russian regional innovation index and the indicators that determine it.

Key words: economy of a depressive region, financial condition, innovative activity, socio-economic conditions, scientific technical potential, innovative policy quality.

Проблемы инновационного развития экономических систем различного уровня как важнейшего фактора повышения их эффективности и конкурентоспособности все больше привлекают внимание специалистов в России и за рубежом. Поэтому появилось много работ монографического характера, публикаций в периодической печати, учебной литературы, статистических изданий, посвященных этим проблемам (например: [2, 3, 4]). В этой связи приняты международные усилия для выработки единого методологического подхода к трактовке основных понятий, учету и анализу инновационных процессов, протекающих в разных странах [9].

Однако исследования инновационного развития экономики ведутся, в основном, на макро- или микроуровне. Меньше внимания уделяется инновационным процессам на мезоуровне, т. е. проходящим в регионах внутри страны, особенно в тех из них, где возникают проблемы и отставание в развитии экономики. В России к таким регионам относят депрессивные территории, экономические показатели развития которых отстают от других субъектов РФ или ниже ранее достигнутого уровня [10, с. 26]. Между тем именно такие регионы, отвлекая значительные ресурсы, препятствуют ускоренному развитию экономики России и решению поставленной задачи – превзойти темпы роста мировой экономики.

В связи с этим рассмотрим проблемы инновационного развития в Ивановской области, которую ряд авторов относит к депрессивным регионам [5]. Такой анализ целесообразно проводить в сравнении с другими регионами ЦФО, развивающимися в аналогичных экономических условиях – Владимирской, Костромской и Ярославской областями, используя для этого официальные статистические материалы, подготовленные Федеральной службой государственной статистики РФ, ее территориальным органом по Ивановской области и Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» совместно с Росстатом [6, 7, 8]. Прежде всего изучим рейтинг указанных регионов, построенный на основе обобщающего индикатора – Российского регионального инновационного индекса (табл. 1). Данный индекс (далее – РРИИ) определен на основе четырех субиндексов, отражающих социально-экономические условия инновационной деятельности (ИСЭУ), его научно-технический потенциал (ИНТП), инновационную деятельность (ИИД) и качество инновационной политики (ИКИП). Они, в свою очередь, учитывают тридцать семь показателей, сгруппированных в четыре тематических блока. РРИИ сформирован как среднее арифметическое нормализованных значений всех включенных в него показателей.

Как следует из данных таблицы 1, Ивановская область устойчиво входила в III группу регионов – как в 2008 г., так и в 2012–2014 гг. Однако в 2014 г. ее ранг, т. е. место среди 83 субъектов РФ, был значительно ниже (на 29 позиций), чем у Владимирской области, хотя последняя также входила в III группу. Следует еще отметить, что в 2008 г. ранг этих областей различался всего на 4 позиции: Владимирская область занимала 48-е место в РФ, Ивановская – 52-е.

Таблица 1

Рейтинг субъектов РФ по значению РРИИ за период 2008–2014 гг.*

Область РФ	Группа по РРИИ			Ранг по РРИИ			Изменение ранга по РРИИ		
	2008	2012	2014	2008	2012	2014	2008–2012	2013–2014	2008–2014
Ярославская	I	II	II	12	17	22	–5	1	–10
Владимирская	III	II	III	48	28	35	20	6	13
Ивановская	III	III	III	52	44	64	8	0	–12
Костромская	IV	IV	IV	65	77	75	–12	1	–10

* Составлено и рассчитано по: [6, с. 54–55; 7, с. 19–20; 8, с. 17–18].

В 2012 г. отставание увеличилось уже на 16 позиций, в 2014 г. разрыв между ними возрос до 29, т. е. наблюдалось прогрессирующее отставание Ивановской области от соседнего региона. В результате за 6 лет (2008–2014 гг.) Владимирская область вышла на 35-е место в стране, улучшив свой ранг на 13 позиций, в то время как Ивановская область снизила свое место на 12 позиций, то есть больше, чем Ярославская и Костромская области. Необходимо также отметить, что в 2013–2014 гг. другие регионы рассматриваемой совокупности повысили свой ранг, тогда как Ивановская область не сумела добиться улучшения занимаемой позиции в рейтинге субъектов РФ по значению РРИИ.

Какие же факторы обусловили сложившуюся ситуацию? Ответ на этот вопрос дает сравнительный анализ вышеуказанных субиндексов в изучаемых

регионах. Для этого сначала исследуем уровень и динамику рейтинга регионов по значению ИИД (табл. 2).

Как показывают данные таблицы 2, Ивановская область имела наиболее низкие из рассматриваемых регионов ранги по ИИД: в 2008 г. область занимала лишь 55-е место среди 83 субъектов РФ, в 2012 г. – 70-е, а в 2014 г. даже 75-е место.

Таблица 2

Рейтинг субъектов РФ по значению ИИД за период 2008–2014 гг.*

Область РФ	Группа по ИИД			Ранг по ИИД			Изменение ранга по ИИД		
	2008	2012	2014	2008	2012	2014	2008–2012	2013–2014	2008–2014
Ярославская	I	I	I	14	8	4	6	1	10
Владимирская	II	IIa	I	38	21	20	17	4	18
Ивановская	III	III	III	55	70	75	–15	–6	–20
Костромская	II	III	III	41	77	67	–36	5	–26

*Составлено и рассчитано по: [6, с. 39–40; 7, с. 42–43; 8, с. 38–39].

Иными словами, позиция Ивановской области в сфере инновационной деятельности в 2008–2014 гг. ухудшилась на 20 пунктов, в то время как позиции Ярославской и особенно Владимирской областей улучшились соответственно на 10 и 18 пунктов.

Ситуация в Ивановской области при этом последовательно ухудшалась: в 2008–2012 гг. снижение ранга по ИИД составило минус 15 пунктов, в 2013–2014 гг. – минус 6. В то же время в других рассматриваемых областях положение в сфере инновационной деятельности в последние годы изучаемого периода улучшалось.

Для выяснения причин сложившейся ситуации целесообразно проанализировать в рассматриваемых субъектах РФ величину и динамику трех других субиндексов инновационной деятельности, которые отражают влияние основных факторов на инновационное развитие региона: индекса «Социально-экономические условия инновационной деятельности», индекса «Научно-технический потенциал», а также индекса «Качество инновационной политики». Влияние первого из них, отражающего уровень и изменение социально-экономических условий на рейтинг региона в сфере инновационной деятельности, показано в таблице 3.

Таблица 3

Рейтинг субъектов РФ по значению ИСЭУ за период 2008–2014 гг.*

Область РФ	Группа по ИСЭУ			Ранг по ИСЭУ			Изменение ранга по ИСЭУ		
	2008	2012	2014	2008	2012	2014	2008–2012	2013–2014	2008–2014
Ярославская	II	IIб	III	26	17	17	9	0	9
Владимирская	II	III	III	25	44	43	–19	6	–18
Ивановская	IV	III	IV	70	46	59	24	9	11
Костромская	IV	IV	IV	78	73	74	5	–2	4

* Составлено и рассчитано по: [6, с. 25–26; 7, с. 29–30; 8, с. 25–26].

Анализ данных таблицы 3 показывает, что величина ИСЭУ в Ивановской области, который отражает основные макроэкономические показатели развития этого региона, образовательный потенциал его населения и уровень информатизации общества, возростала как в 2008–2012 гг. (ранг увеличился на 24 позиции), так и в 2013–2014 гг. (ранг увеличился на 9 позиций).

В результате в целом за 2008–2014 гг. ранг этого индекса в Ивановской области повысился на 11 позиций, что превысило рост этого показателя в Ярославской и Костромской областях (соответственно изменение ранга ИСЭУ в этих регионах составило 9 и 4). Иными словами, динамика показателей социально-экономических условий в Ивановской области была положительной. Однако величина ИСЭУ в Ивановской области была значительно более низкой по сравнению с соседними Ярославской и Владимирской областями. Об этом свидетельствует ранг, т. е. место региона по ИСЭУ: в 2008 г. Ивановская область занимала только 70-е место по этому показателю, в 2014 г. – 59-е. Иначе говоря, разрыв показателей социально-экономических условий в Ивановской области хотя и уменьшился по сравнению с соседними областями (кроме Костромской), однако отставание оставалось весьма существенным, что характеризует неудовлетворительное состояние экономики исследуемого региона.

Дальнейший анализ инновационного профиля Ивановской области, представленного в «Рейтинге инновационного развития субъектов Российской Федерации» [8, с. 74–75], и показателей, формирующих ИСЭУ, выявил, что позитивное влияние на его величину оказали достаточно приемлемый уровень развития информационного общества (21-е место в РФ в 2014 г.) и сохраняющийся еще относительно высокий уровень образовательного потенциала населения области (47-е место в РФ в 2014 г.)*. Что же касается основных макроэкономических показателей развития региона, то Ивановская область в 2014 г. находилась лишь на 75-м месте в РФ, так как по валовому региональному продукту в расчете на одного занятого в экономике область занимала последнее, 83-е, место в стране; по величине коэффициента обновления основных фондов – 73 место; по удельному месту занятых в высокотехнологичных и среднетехнологичных высокого уровня отраслях промышленного производства – 46-е место; по доле занятых в наукоемких отраслях сферы услуг – 43-е место.

Важно отметить при этом, что именно обновление основных фондов требует от экономики региона значительных инвестиций. Поэтому низкий уровень этого показателя доказывает недостаточные инвестиционные возможности региона, что предопределяется депрессивным состоянием его экономики.

Однако наиболее существенное негативное влияние на величину и динамику РРИИ в Ивановской области оказало, по нашему мнению, резкое снижение ее научно-технического потенциала, что подтверждают данные таблицы 4.

* Так, по численности студентов, обучавшихся по программам высшего образования, в расчете на 10 000 чел. населения Ивановская область занимала в 2014 г. 34-е место в РФ, по удельному весу населения в возрасте 25–64 лет, имеющего высшее образование, – 55-е место.

Таблица 4

Рейтинг субъектов РФ по значению ИНТП за период 2008–2014 гг.*

Область РФ	Группа по ИНТП			Ранг по ИНТП			Изменение ранга по ИНТП		
	2008	2012	2014	2008	2012	2014	2008–2012	2013–2014	2008–2014
Ивановская	I	Пб	II	6	16	36	–10	–17	–30
Ярославская	I	Пб	I	12	17	6	–5	10	6
Владимирская	II	Пб	II	26	38	44	–12	2	–18
Костромская	II	III	III	30	59	66	–29	5	–36

* Составлено и рассчитано по: [6, с. 31–32; 7, с. 35–36; 8, с. 31–32].

Так, в 2008 г. Ивановская область входила в I группу регионов по величине ИНТП, занимая по нему даже 6-е место во всей РФ. В этот же год Ярославская область имела ранг по ИНТП – 12, Владимирская – 26, Костромская – только 30. В 2014 г. ситуация кардинально изменилась: Ярославская область по ИНТП вышла на 6-е место в РФ, тогда как ранг Ивановской области понизился до 36, Владимирской – до 44, Костромской – даже до 66. Таким образом, падение ранга по ИНТП в Ивановской области за период с 2008 по 2012 г. составило минус 10, в 2013–2014 гг. – минус 17, а в целом за 2008–2014 гг. – минус 30. Такое состояние научно-технического потенциала в Ивановской области вполне обоснованно можно характеризовать как близкое к его разрушению, что делает весьма проблематичным социально-экономическое и инновационное развитие региона в будущем.

В этой связи важно проанализировать величину и динамику показателей, формирующих ИНТП в исследуемой области. Изучение показателей инновационного профиля области, формирующих ИНТП (показатели финансирования научных исследований и разработок, кадрового состава исследователей и результативности НИР), выявило ряд существенных противоречий между возможностями НИР, их результатами и финансовой обеспеченностью исследований и разработок.

Например, по состоянию на конец 2014 г. удельный вес занятых научно-исследовательской работой в общей численности занятых в экономике региона составлял сравнительно небольшую величину (лишь 69-е место среди 83 регионов России по этому показателю), причем доля относительно молодых исследователей в возрасте до 39 лет была гораздо меньше, чем в других субъектах РФ (только 65-е место в РФ, несмотря на большую численность молодежи, обучающейся в вузах). В то же время по остепененности кадров, т. е. удельному весу лиц, имеющих ученую степень, Ивановская область опережала многие регионы РФ, занимая 5-е место в стране. Судя по числу патентных заявок на изобретения в расчете на миллион человек экономически активного населения (6-е место в России) и по числу статей, опубликованных в журналах, индексируемых в РИНЦ, в расчете на 10 исследователей (15-е место), научные кадры работают весьма интенсивно. Однако, несмотря на большой научный потенциал кадров, занятых наукой, по числу передовых производственных технологий, разработанных в регионе в расчете на миллион человек экономически активного населения, область значительно отстает от других субъектов РФ, занимая лишь 57-е место в России.

Наиболее вероятной причиной отставания области в сфере разработки передовых производственных технологий является опять-таки недостаток

финансовых средств, так как именно разработка технологии требует гораздо больше материально-технических и финансовых ресурсов по сравнению с исследованиями. Очевидно, именно этих ресурсов оказалось недостаточно в изучаемом регионе.

Этот вывод подтверждают такие показатели финансового обеспечения НИР, как отношение внутренних затрат на исследования и разработки к ВРП (50-е место в РФ) и внутренние затраты на исследования и разработки в расчете на одного исследователя (только 73-е место в стране).

При этом возможности частного капитала по финансированию НИР в рассматриваемой области, очевидно, были ограничены: по удельному весу средств организаций предпринимательского сектора в общем объеме внутренних затрат на исследования и разработки Ивановская область занимала в 2014 г. только 43-е место в РФ. Это связано с тем, что на предприятиях области остро не хватает собственных источников финансирования даже производственной деятельности, так как многие хозяйствующие субъекты убыточны.

Например, сальдированный финансовый результат деятельности организаций показывает, что за последние три года предприятия области (без субъектов малого предпринимательства) были убыточны, а удельный вес убыточных организаций колебался в пределах 31–40 % (табл. 5).

В этих условиях многие предприятия, очевидно, не имеют собственных оборотных средств для обеспечения текущей производственной деятельности и не в состоянии выделять необходимые ресурсы на проведение научных исследований и разработок, создание новых технологий.

Таблица 5

Финансовые результаты деятельности организаций Ивановской области за 2005–2015 гг.*

Показатели	2005	2010	2012	2013	2014	2015
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн руб.	1065,6	-1926,8	1458,4	-2670,2	-1631,9	-2796,7
Удельный вес убыточных организаций, % от общего числа организаций	36,5	39,1	31,0	33,2	37,3	40,3

* Составлено по данным: [1, с. 365, 367, 368].

Негативное влияние на рейтинг Ивановской области в сфере инновационного развития оказало и состояние управления этой сферой деятельности в 2008–2014 гг. Об этом свидетельствуют данные таблицы 6.

Как следует из этой таблицы, Ивановская область наряду с Владимирской в этот период по величине ИКИП входила III группу регионов РФ, занимая 60-е место в стране и опережая по этому показателю Ярославскую (69-й ранг) и Костромскую (79-й ранг) области, но отставая незначительно от Владимирской области (56-й ранг). Однако в отличие от других рассматриваемых здесь субъектов РФ, Ивановская область не снижала в указанном рейтинге занимаемое ею место, хотя и улучшение ранга по этому индексу было незначительным.

Таблица 6

Рейтинг субъектов РФ по значению ИКИП за период 2008–2014 гг.*

Область РФ	Группа по ИКИП			Ранг по ИКИП			Изменение ранга по ИКИП		
	2008	2012	2014	2008	2012	2014	2008–2012	2013–2014	2008–2014
Владимирская	III	II	III	61	31	56	30	–5	5
Ярославская	I	III	IV	16	43	69	–27	–17	–53
Ивановская	III	III	III	63	51	60	12	2	3
Костромская	IV	IV	IV	74	81	79	–7	1	–5

* Составлено и рассчитано по: [6, с. 46–47; 7, с. 50–51; 8, с. 45–46].

Дальнейший анализ ситуации на основе инновационного профиля Ивановской области за 2014 г. показал, что слабыми местами в инновационной политике региона являлись: отсутствие в схеме территориального планирования выделенных зон (территорий) приоритетного развития инновационной деятельности, а также специализированной программы или комплекса мер государственной поддержки развития инноваций, инновационной деятельности либо ее субъектов; отсутствие специализированных региональных институтов (фондов, агентств, корпораций развития) с функционалом по поддержке субъектов инновационной деятельности или реализации инновационных проектов. Эти недостатки, безусловно, оказали негативное влияние на инновационное развитие региона.

Однако, кроме недоработок организационного и управленческого характера (отчасти вызванных недостатком финансовых ресурсов), обращают на себя внимание такие индикаторы, как нулевой удельный вес ассигнований на гражданскую науку из средств консолидированного бюджета области, а также отсутствие средств из бюджета области и местных бюджетов на технологические инновации. В этом опять-таки проявляются ограниченные экономические и финансовые возможности депрессивного региона.

Таким образом, многие недоработки и упущения были связаны в Ивановской области не только с низким качеством инновационной политики, но и с недостаточностью финансовых средств как в региональном и местных бюджетах, так и в предпринимательском секторе. Причина последней, очевидно, кроется в депрессивном состоянии экономики региона.

Следовательно, проведенный анализ позволяет сделать достаточно обоснованный, на наш взгляд, вывод. В исследуемом регионе сложился своего рода замкнутый круг: вывод экономики области из депрессивного состояния возможен лишь на основе инновационной деятельности, однако для развития последней нужны соответствующие экономические и финансовые ресурсы, которые может обеспечить только достаточно развитый регион. Экономика депрессивного региона такими ресурсами не располагает и по этой причине не может самостоятельно разорвать указанный круг. Поэтому наряду с повышением качества инновационной политики и совершенствованием хозяйственного механизма в депрессивном регионе, необходимо вмешательство федерального центра для придания своего рода внешнего толчка оздоровлению экономики этого и других депрессивных регионов, с тем чтобы вывести их на траекторию самоподдерживающегося экономического роста.

Библиографический список

1. Ивановская область. Статистический ежегодник. 2016 : статистический сборник / Ивановостат. Иваново, 2016. 458 с.
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2016 : статистический сборник / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский и др. М. : НИУ «ВШЭ», 2016. 320 с.
3. Инновационная экономика / под ред. А. А. Дынкина, Н. И. Ивановой. М. : Наука, 2001. 293 с.
4. Инновационный менеджмент : Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития : учебное пособие / под ред. В. М. Аньшина, А. А. Дагаева. М. : Дело, 2006. 584 с.
5. Ключевые проблемы развития хозяйственной территории депрессивного типа (по материалам Ивановской области) / под ред. Б. Д. Бабаева. Иваново : ПрессСто, 2014. 212 с.
6. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации : аналитический доклад / под ред. Л. М. Гохберга. М. : НИУ «ВШЭ», 2012. 104 с.
7. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. М. : НИУ «ВШЭ», 2014. Вып. 2. 88 с.
8. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. М. : НИУ «ВШЭ», 2016. Вып. 4. 248 с.
9. Руководство Осло : рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям : 3-е изд. Совместная публикация ОЭСР и Евростата. М., 2006. 191 с.
10. Хомякова А. А., Кайгородов А. Г. Управление процессом санации депрессивных регионов // Вестник Ивановского государственного университета. Сер.: Экономика. 2015. Вып. 1 (23). С. 24–28.

ББК 65.298.2

Р. С. Ибрагимова**ПОДХОДЫ К МОДЕЛИРОВАНИЮ
ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ**

Проведен анализ существующих концепций интернационализации предприятий. Раскрывается сущность стадийного, ситуационного и сетевого подходов к моделированию процесса интернационализации. Исследуется практическое значение применения различных типов моделей как управленческого инструментария разработки стратегий внешнеэкономической деятельности в зарубежных и российских промышленных компаниях.

Ключевые слова: предприятие, промышленность, интернационализация, модели интернационализации, стратегия.

The existing enterprise internationalization concepts have been analyzed. The essence of stage, situational and network approaches to the modeling the internationalization process is studied. The practical application value of different types of models as management tools for development internationalization strategies at Russia's and foreign industrial companies is investigated.

Key words: enterprise, industry, internationalization, internationalization models, strategy.

© Ибрагимова Р. С., 2017

Мировая экономика сегодня представлена широкой системой партнерских связей. Происходит смещение границ обмена товарами и услугами с международного уровня к межфирменному. Возникает необходимость в разработке новых концепций международного товарообмена, затрагивающих уровень межфирменного сотрудничества, а также создании благоприятных условий для интернационализации деятельности компаний.

В нашем понимании интернационализация промышленного предприятия – это нарастающий процесс его вовлечения в международные операции (производственные, финансовые, маркетинговые) и развитие устойчивых связей с иностранными партнерами. При этом к международным операциям относятся не только те, которые совершаются на внешних рынках, но и те, которые осуществляются на внутреннем рынке с участием иностранных контрагентов. Товары интернационализированных предприятий могут предназначаться как для внутреннего, так и внешнего рынка, а их производство может быть организовано как внутри страны, так и за рубежом. При этом осуществляется прямое или косвенное инвестирование маркетинговых или производственных операций [3].

Моделирование процесса интернационализации необходимо для глубокого понимания сущности и закономерностей вовлечения предприятия в международный бизнес и разработки стратегии развития.

В отечественной научной литературе проблеме моделирования интернационализации промышленных предприятий уделяется недостаточное внимание. Западные ученые занимаются ее исследованием с 60-х гг. XX в., что связано с активизацией внешнеэкономической деятельности компаний, развитием форм выхода на иностранные рынки и формированием транснациональных корпораций. Теоретические основы моделирования интернационализации рассматриваются в научных трудах таких зарубежных авторов, как R. Vernon [20], T. Horst [11], J. Dunning [7, 8], S. Young, J. Hamill, C. Wheeler, J. Davies [21], J. Johanson [12, 13], F. Root [18], N. Hood [9, 10] и др.

Цель нашего исследования состоит в выявлении и анализе существующих концепций моделирования процессов интернационализации, а также оценке их значения как инструмента формирования стратегий развития промышленных компаний в глобальной среде функционирования.

Концепции моделирования интернационализации промышленных предприятий

Под *моделью интернационализации* мы понимаем логическое описание компонентов и функций, отображающих существенные свойства процесса интернационализации. В существующих теориях международного развития выделяются три типа моделей интернационализации:

- *стадийные*, в которых интернационализация предстает как постепенный, последовательный процесс;
- *ситуационные*, определяющие действия, которые должны быть приняты в тех или иных условиях;
- *сетевые*, сосредоточенные на процессе взаимодействия экономических субъектов в международной среде.

Стадийные модели являются предметом наиболее «жарких» дискуссий в литературе. Имеется немало как сторонников, так и критиков воззрений на интернационализацию как процесс постепенного, поэтапного вовлечения компании в международный бизнес.

Впервые последовательность стадий развития внешнеэкономической деятельности была описана американским ученым R. Vernon в 1966 г. в рамках его концепции жизненного цикла товаров на международном рынке [20]. В соответствии с его теорией, после выведения на рынок продукт проходит жизненный цикл, состоящий из трех этапов:

1. Этап инновации (производство в своей стране), характеризующийся с дифференциацией товара и монополистическими преимуществами инновационного предприятия.

2. Этап зрелости (экспорт продукции). Для этого этапа свойственны постепенная стандартизация товара и производства, рост ценовой конкуренции и повышающееся значение преимуществ по затратам.

3. Этап стандартизации (экспорт технологии и импорт продукции). Главную роль здесь играют издержки. Продукты и процессы производства подвергаются незначительным модификациям. Основные конкуренты занимают господствующее положение на рынке благодаря низким ценам. В этой связи ведется постоянный поиск путей снижения затрат. Международные предприятия создают свои производственные подразделения преимущественно в странах с низкой заработной платой. Страна происхождения продукта превращается при этом из экспортирующей в импортирующую.

По мнению ученого, интернационализация представляет собой нарастающий прогрессивный процесс, начинающийся с вовлечения фирмы в экспортирование и переходящий после приобретения достаточных знаний о рынке в прямое инвестирование. В своей работе [20] R. Vernon показал, что переход от экспортирования к прямому инвестированию имеет смысл, когда сумма затрат на производство экспортных товаров (MPC) и расходов на их транспортировку на целевой рынок (TC) превышает средние затраты на производство продукта за рубежом (APC):

$$MPC + TC > APC$$

Позднее английский исследователь Т. Horst выдвинул гипотезу о том, что переход от экспортирования к прямому инвестированию зависит от уровня развития внешнеэкономической деятельности предприятия. Согласно его рассуждениям, на начальной стадии процесса интернационализации фирма не имеет достаточных знаний и опыта функционирования на зарубежном рынке. В этой связи она будет стремиться к минимизации риска и вряд ли выберет модель выхода, требующую существенных капиталовложений. По мере завоевания рынка путем экспортирования товаров риск от внешнеэкономической деятельности будет постепенно снижаться, что явится побуждающим фактором создания производства за рубежом в целях максимизации прибыли и повышения эффективности внешнеэкономической деятельности (ВЭД) [11].

Скандинавские ученые J. Johanson и J. Vahlne в результате эмпирических исследований обнаружили прямую связь между уровнем знаний о внешнем рынке и инвестированием в него. Были сделаны выводы, что развитие процесса интернационализации зависит не только от особенностей фирмы (размера, отраслевой принадлежности, ресурсных возможностей и других характеристик), но также от переменных зарубежного рынка и конкурентной позиции продукта. Со временем на рынке появляется все больше и больше аналогичных продуктов различных производителей. В этих условиях наиболее целесообразным для создания конкурентных преимуществ компании является переход от экспортирования к зарубежному производству, позволяющему снизить затраты и адаптировать продукт к потребностям рынка [12].

P. Buckley и M. Casson предложили модель выбора оптимального момента времени для перехода к прямому инвестированию, основанную на различиях между экспортированием и прямым инвестированием в соотношениях темпов роста рынка и издержек. Экспортирование характеризуется высокой долей переменных затрат, прямое инвестирование, наоборот, – высокими постоянными издержками. В соответствии с этими различиями в структуре затрат фирме становится выгоднее переключиться с экспортирования на прямое инвестирование по мере роста рынка [6].

В соответствии со стадийными моделями интернационализации, представленными в литературе, освоение мирового пространства компаниями происходит поступательно. При этом делается ссылка на опыт многих известных фирм, постепенно завоевывающих мировой рынок, последовательно приобретая международный, многонациональный и глобальный статусы.

Международный статус фирмы достигается при освоении одного или двух зарубежных рынков, имеющих схожие с отечественным рынком характеристики. Идентичность условий позволяет фирме быстро адаптироваться на основе использования накопленного опыта продажи товаров внутри своей страны.

Многонациональный статус приобретается при освоении большого числа зарубежных рынков, сопровождающемся использованием факторов производства других стран.

Глобальный статус достигается при размещении различных этапов производственно-коммерческого цикла в разных регионах мирового пространства для достижения максимальной эффективности.

В 90-е гг. теория поэтапной интернационализации получила дальнейшее развитие в трудах ученых американской и британской школ. Английские экономисты S. Young, J. Hamill, C. Wheeler, J. Davies, рассматривая интернационализацию как эволюционный процесс, выделяют в нем несколько стадий:

- стадия экспериментального вовлечения, характеризующаяся нерегулярным непрямым экспортированием товаров в одну или две страны, имеющие схожие с отечественным рынком психографические переменные;
- стадия активного вовлечения, заключающаяся в систематическом изучении и реализации возможностей экспортирования на нескольких зарубежных рынках;
- стадия вовлечения долгосрочных вложений в международный рынок;
- стадия глобального вовлечения, характеризующаяся широким распространением международной деятельности и использованием разнообразных методов обслуживания рынков для достижения конкурентных преимуществ [21].

Американский исследователь F. Root развитие внешнеэкономической деятельности компании описывает с помощью следующих этапов:

- не прямое экспортирование – стадия углубления в иностранные рынки через агентов и дистрибьюторов. Международный бизнес рассматривается как отдельный и отличный от отечественного;
- активное экспортирование, лицензирование и инвестирование – стадия дальнейшего углубления в иностранные рынки, включающая организацию производства в некоторых зарубежных странах наряду с осуществлением экспортных и лицензионных операций в других. На этом этапе бизнес в различных странах и регионах еще не интегрирован в единое целое, а стратегия международной деятельности еще не увязана со стратегией отечественного бизнеса;

– полномасштабная многонациональная маркетинговая и производственная деятельность – стадия обслуживания множества национальных рынков на основе эффективного использования ресурсов различных стран и регионов. Стратегии на международном и отечественном рынках интегрированы в единое целое [18].

Объяснение постепенности перехода фирм от экспорта через поэтапное налаживание местного маркетинга, производства и НИОКР к глобальному развитию самой фирмы, по мнению И. Ансоффа, заключается в высокой стоимости стратегической информации. Стоимость необходимой для интернационализации информации значительно выше, чем стоимость национальной информации. Некоторая часть жизненно важных знаний о зарубежной обстановке может быть получена только на основе непосредственного опыта [2, с. 91].

Согласно концепции стадийного развития международной деятельности последовательное изменение модели рыночной деятельности предприятия на внешнем рынке обусловлено стремлением к минимизации риска и затрат и максимизации гибкости и контроля над ситуацией для достижения наивысшей эффективности.

В соответствии с различными версиями теории стадий, компания проходит путь от фирмы, ориентированной на внутренний рынок, к глобальной компании. Различия между версиями заключаются в количестве стадий, проходимых фирмой, и в определении критерия выделения стадий.

Теория поэтапной интернационализации многократно подвергалась эмпирическим проверкам. Результаты некоторых исследований, проведенных в 1980-е гг., свидетельствуют в поддержку ее основных постулатов. В частности, в ходе изучения моделей интернационализации скандинавских предприятий было выявлено, что для большинства компаний поэтапный процесс интернационализации от экспортирования к прямому инвестированию в зарубежное производство является типичным [15]. Было также обнаружено, что финские компании приходили к решению об организации производства за рубежом в среднем после двенадцатилетнего опыта оперирования в целевой стране [16]. Изучение процесса развития международной деятельности малых фирм Великобритании и других западноевропейских стран показало, что только 15 % фирм исследуемой выборки пропускают стадию экспортирования на пути к прямому инвестированию [14].

Вместе с тем результаты других исследований ставят под сомнение постулируемые положения теории поэтапной интернационализации. Выборочное обследование 50 британских компаний [17], результаты изучения деятельности лесоперерабатывающих предприятий Австрии, Финляндии, Швеции и Западной Германии [19], данные о 140 американских и европейских дочерних предприятиях в Великобритании [10] свидетельствуют о том, что значительное количество компаний осуществляют прямое инвестирование и при отсутствии предшествующего опыта функционирования в целевых странах.

В противоречие со стадийной концепцией вступает феномен фирм «рожденных глобальными» (*born global*), наблюдаемый в последние десятилетия на мировом рынке. Такие компании, в основном принадлежащие индустрии высоких технологий или обладающие уникальными знаниями о продукте и навыках его производства, предлагают специализированную продукцию и быстро становятся глобальными игроками, часто не имея прочных позиций на внутреннем рынке, перепрыгивая различные этапы процесса глобализации. Примером подобных фирм в России является «Лаборатория Касперского»,

ставшая за короткий срок одним из мировых лидеров в области разработки систем информационной безопасности. С самого создания такие компании стремятся получить значительное конкурентное преимущество за счет приобретения ресурсов и сбыта продукции во многих странах.

Критики поэтапной интернационализации утверждают, что эта теория в значительной степени носит описательный характер и не объясняет сущности процесса развития международной деятельности компании. В своих доводах они обращают внимание на то, что окружающая среда, характеризующаяся в последние годы значительной динамичностью и турбулентностью, вынуждает фирму откликаться на происходящие изменения быстрее и гибче, чем раньше в более стабильных и предсказуемых условиях. «Если фирмы развиваются в соответствии с этими моделями, то у них нет стратегического выбора», – так считают скандинавские ученые С. Андерссон и И. Виктор [1]. Неожиданные изменения в политической, научно-технической, экономической сферах заставляют менять последовательность или перескакивать через отдельные этапы интернационализации компании. Более приемлемой в настоящее время, по мнению ряда экспертов, является ситуационная модель интернационализации, основанная на поиске баланса между переменными окружающей среды и возможностями фирмы.

Ситуационные модели интернационализации формируются под влиянием окружающей среды. Решения о международной деятельности принимаются исходя из сложившейся ситуации на целевом рынке и доступности ресурсов, необходимых для реализации открывающихся возможностей.

В соответствии с концепцией ситуационного моделирования интернационализация фирмы зависит от факторов среды предприятия: структуры отрасли, правительственного регулирования, достижений научно-технического прогресса и прочего. Процесс интернационализации каждой фирмы специфичен, так как обусловлен проявлением присущих конкретной ситуации факторных переменных.

Условия, определяющие принятие решений, рассматриваются в теории, известной под названием «эклетики парадигма Даннинга», и теории транзакционных издержек.

J. Dunning выявил ряд ключевых факторов принятия решения о прямом инвестировании в зарубежное производство. Согласно его теории решение о вовлечении в международный бизнес и выборе модели интернационализации зависит от взаимодействия таких ключевых факторов, как преимущества владения (ownership), преимущества размещения (location) и преимущества интернализации (internalization). Как представляется, компания предпочтет экспорту продукции осуществление прямых инвестиций, если она имеет преимущества во всех этих аспектах [8]. Преимущества владения заключаются в обладании менее доступными для других фирм материальными и нематериальными активами. Эти преимущества являются следствием большого размера фирмы, монополистического положения, лучших ресурсных возможностей (достаточности материальных ресурсов, известности торговой марки, наличия патентов и проч.). Преимущества размещения определяются местом вложения инвестиций и являются следствием различной стоимости факторов производства. Фирма, имеющая внутренние преимущества (преимущества интернализации), может самостоятельно выполнять операцию создания производства за рубежом на основе собственных возможностей. При отсутствии таких преимуществ эта операция может быть экстенализирована, например, на основе выдачи лицензии на производство своей продукции другому предприятию.

В более поздних работах J. Dunning делает значительный акцент на изучении структурных и транзакционных издержек [7]. Теория транзакционных издержек определяет условия, при которых фирма способна интенсифицировать тот или иной вид деятельности. В случае международной деятельности это означает, что фирма должна сделать выбор между альтернативами осуществления тех или иных внешнеэкономических операций, например между использованием агента или импортера, с одной стороны, и учреждением торговой дочерней компании – с другой. Она должна оценить с точки зрения минимизации транзакционных издержек целесообразность самостоятельного выполнения данной функции или поручения ее внешним фирмам.

Эклектическая парадигма Даннинга, несомненно, является важным вкладом в развитие теории интернационализации. Однако некоторые ее положения являются предметом дискуссий. Критики (M. Casson, A. Rugman, J. Hennart, D. Teece) указывают на статичную природу теории – эклектическая парадигма Даннинга не учитывает происходящие со временем переменны, конкурентные и стратегические факторы, рассмотрение которых требует динамического анализа.

Помимо теорий стадийной и ситуационной интернационализации в последнее десятилетие в литературе все чаще обсуждается *сетевая концепция*, сконцентрированная на позиционировании фирмы в международной сети как эффективном способе интеграции в мирохозяйственный процесс.

Сеть состоит из компании и окружающих ее участников рынка (потребителей, персонала, поставщиков, посредников, партнеров и др.), которые посредством взаимодействия строят долговременные отношения. Все субъекты сети взаимосвязаны. Эти отношения либо прямые (с поставщиками и дистрибьюторами), либо косвенные (с конечными потребителями и конкурентами). Посредством адаптации друг к другу субъекты становятся взаимозависимыми, что обеспечивает стабильность сети. В то же время зависимость неполная, что создает условия для динамизма и гибкости сети.

Сети международных связей как на личностном, так и на организационном уровнях играют решающую роль для международного развития фирмы. Значимы как социальные, так и деловые аспекты связей. Прежде всего, они важны для стартовых предприятий (новые структуры зависят от отношений с финансистами, поставщиками, потребителями и т. д.). Эти фирмы рассматривают сети не как структуры, способствующие или препятствующие новым стратегиям, а как возможности для реализации своего глобального видения, как инструмент глобальной стратегии [1].

Как нам представляется, позиционирование фирмы в сети – это процесс выбора конкретного места на рынке, определяемого ролями во взаимоотношениях с другими организациями и покупателями. Стратегия позиционирования ориентирует фирму не только на управление внутренними ресурсами, но и в значительной мере на управление взаимоотношениями фирмы с окружающей средой, что открывает доступ к внешним ресурсам, контролируемым другими организациями. Например, широкий обмен информацией с поставщиками может способствовать разработке нового продукта. Лучшее понимание соответствия характеристик продукта требованиям покупателей помогает дальнейшему совершенствованию товара, а также преодолению потенциальной конкуренции. Позитивные отношения с банками, средствами массовой информации, научно-исследовательскими институтами и правительственными учреждениями позволяют лучше использовать открывающиеся рыночные возможности и способствуют закреплению места на рынке.

Американский ученый Ф. Котлер отмечает возрастающее значение конкуренции между сетями. Автор утверждает, что компания с наиболее развитой сетью станет победителем в конкурентной борьбе [4, с. 39].

Сетевой подход подчеркивает важность долговременных отношений между компаниями. Опираясь на сетевой подход в понимании рынка, шведские исследователи J. Johanson, L.-G. Mattsson разработали сетевую концепцию интернационализации компании, в соответствии с которой интернационализация рассматривается как развитие позиции фирмы и установление взаимоотношений с партнерами в зарубежных сетях. Это может осуществляться тремя путями:

– посредством международной экспансии, т. е. установления позиций по отношению к партнерам в иностранных сетях, с которыми фирма еще не имеет взаимоотношений;

– посредством проникновения на международные рынки, т. е. развития позиций в иностранных сетях, с которыми фирма уже имеет установленные взаимоотношения;

– посредством международной интеграции, т. е. повышения координации между позициями фирмы в различных иностранных сетях [13].

Согласно данной концепции развитие фирмы и ее интернационализация во многом определяются позицией на внутреннем рынке. Задача менеджера состоит в том, чтобы создать компании такую позицию, которая обеспечивает возможности для международного роста. Благоприятная в отношении интернационализации позиция означает доступ к основным информационным потокам в сети. Это позволяет компании заметить новую возможность. Более того, позиция должна обеспечить компании доступ к ресурсам, необходимым для реализации данной возможности.

Процесс интернационализации фирмы в значительной мере определяется степенью интернационализации компании и степенью интернационализации отрасли, к которой принадлежит компания. Степень интернационализации отрасли отражает количество и силу связей между субъектами глобальной производственной сети внутри данной отрасли. На основе исследования комбинации двух переменных (степени интернационализации компании и степени интернационализации отрасли) N. Hood и J.-E. Vahlne выделили и охарактеризовали четыре позиции фирм в сетях, которые ими были условно названы «рано стартующий», «международный в одиночестве», «поздно стартующий», «один среди равных» [9, с. 310]. Фирма в положении «рано стартующего» имеет малозначимые отношения с партнерами в иностранных сетях. Конкуренты, потребители и поставщики на внутреннем рынке в пределах данной отрасли также не имеют развитых международных связей. Ситуация «международного в одиночестве» характеризуется высокой степенью интернационализации фирмы, т. е. фирма уже имеет некоторое количество значительных связей с партнерами в иностранных сетях. Степень интернационализации отрасли низкая, т. е. другие компании еще не успели развить таких отношений. «Международный в одиночестве» получает значительные преимущества для осуществления экспансии и проникновения, особенно в высоко структурированных сетях. Однако перед фирмой встает вопрос о координации деятельности на различных рынках, что придает значимость стратегии международной интеграции. Позиция «поздно стартующего» прямо противоположна позиции «международного в одиночестве». Фирма с низкой степенью интернационализации находится в высоко интернационализированной сети. Одним

из немногих положительных моментов, характерных для позиции «поздно стартующего», является то, что фирма имеет меньше трудностей с обретением доверия на иностранных рынках, а также то, что позиция фирмы на внутреннем рынке способствует интернационализации, так как поставщики и потребители имеют связи с иностранными рынками. В ситуации «один среди равных» и фирма, и отрасль характеризуются высокой степенью интернационализации. Фирма сталкивается с активной международной конкуренцией в высоко структурированных сетях. Глобализация конкуренции заставляет фирму в позиции «один среди равных» активно использовать такие формы международной деятельности, как совместные предприятия, стратегические альянсы, слияния и приобретения.

Прикладная ценность концепций моделирования интернационализации

Очевидно, элементы каждой из вышеизложенных теорий могут быть использованы для объяснения процесса интернационализации. Следует подчеркнуть и их практическую ценность. *Все рассмотренные модели (стадийная, ситуационная и сетевая) могут служить инструментом выбора эффективных методов развития международной деятельности и формирования стратегии интернационализации.*

Ф. Розенцвейг в результате изучения методов успешного международного развития делает вывод, что в основном наиболее успешны те межнациональные компании, которые добились наибольшего прогресса в том, что определяется как «четыре ключа к успешному международному развитию», представленные им в виде матрицы (рис.).

<p>Квадрант I Многосторонность/ вариантность методов входа на зарубежные рынки</p>	<p>Квадрант II Использование эффекта «накопления опыта»</p>
<p>Квадрант III Оптимизация глобального и локального подходов</p>	<p>Квадрант IV Быстрота реакции, гибкость действий</p>

Рис. Методы успешного международного развития

Наиболее успешные международные компании хорошо владеют каждым из методов входа на зарубежный рынок (квадрант I), при этом они осознают необходимость эффекта «накопления опыта» (квадрант II) и понимают важность баланса между глобализацией деятельности и ее адаптацией к местным особенностям в фазе, следующей за периодом непосредственного вхождения (квадрант III). Наконец, они постоянно регулируют свою деятельность в мировом масштабе в соответствии с требованиями обстоятельств (квадрант IV) [5].

Применимость теорий интернационализации на практике зависит от типа рынка и отрасли, уровня экономического развития страны, перспектив международного развития предприятий и других факторов. С этой точки зрения нами была изучена международная практика некоторых российских промышленных компаний в период рыночных реформ.

Стадийные модели интернационализации широко применяются предприятиями, выпускающими продукцию потребительского назначения. Например, в развитии международной деятельности компании «Вимм-Билль-Данн» (ВБД) выделяется несколько этапов. В середине 90-х гг. она стала осуществлять первоначальный выход на зарубежные рынки путем нерегулярного экспорта: поставки продукции, в основном в Израиль и США, носили разовый характер. Создание в конце 1998 г. собственного экспортного отдела положило начало «стратегическому экспорту». Начались регулярные поставки морсов «Чудо-Ягода» (основной экспортный товар компании) в некоторые развитые страны – Голландию, Германию и др. С 2000 г. ВБД перешла на стадию расширения локальных рынков. Об этом свидетельствуют: 1) создание собственных торговых представительств в Израиле, Нидерландах, Франции и Германии, в структуру которых входят офис, склад и система распространения; 2) покупка молочных заводов в странах ближнего зарубежья – на Украине и в Киргизии (2000–2002 гг.); 3) разработка специальных продуктов для отдельных рынков (например, соков для поставок в европейские страны в соответствии с требованиями местных потребителей). Важным шагом стало первичное размещение акций компании на Нью-Йоркской фондовой бирже (февраль 2002 г.) В настоящее время осуществляется экспортная экспансия путем расширения круга стран-импортеров (экспорт молочной продукции на рынки Индии, Китая и государств Ближнего Востока). В 2011 г. ВБД вошла в группу компаний PepsiCo.

Интернационализация деятельности крупного производителя и поставщика льняных тканей и пряжи, компании «Полартекс», также может быть описана с помощью стадийной модели. Внешнеэкономическая деятельность этого предприятия началась в 2001 г. с разовых экспортных сделок в странах ЕС (Франции, Италии, Испании, Германии, Дании, Швеции), затем в Турции, Греции и США. После успешного осуществления случайных сделок экспорт компании стал носить регулярный характер. Позднее для эффективного продвижения продукции на европейском рынке предприятие учредило в Италии торговое представительство. Следующим стратегическим шагом было размещение заказов на отделку тканей на турецких текстильных предприятиях, имеющих преимущества в области технологий и издержек производства по сравнению с российскими отделочными производствами, и реализация этих тканей в различных странах мира, в том числе и в России. Подобный подход к интернационализации прослеживается также в деятельности других предприятий льняной отрасли – Яковлевского льнокомбината, Гаврилов-Ямского ЛКТ, АО «Техноткань».

Ситуационный подход применяется крупными диверсифицированными компаниями. Известная нефтяная компания «Лукойл» преимущественно использует его к принятию стратегических решений для различных типов рынка. Она расширяет свои продажи на зарубежных рынках, поскольку цены на нефтепродукты за пределами России гораздо выше. Сегодня примерно 40 % продукции компании экспортируется. Кроме экспорта, добычи нефти и ее переработки за рубежом «Лукойл» также участвует в розничной продаже нефтепродуктов за пределами России. В 2000-е гг. «Лукойл» приобрела американскую компанию «Getty Petroleum Marketing», канадскую компанию по разведке и нефтедобычи «Bitech Petroleum», часть греческой нефтяной компании «Hellenic Petroleum», голландскую компанию «Lukarco» и др. По мере развития международной деятельности «Лукойл» все больше ориентируется

на сетевой подход. Об этом свидетельствует стратегическое партнерство с «КонокоФиллипс» (США), создание производственно-технологического комплекса по интеграционной схеме глубокой переработки нефти на предприятиях зарубежного блока, вхождение в международные проекты в Румынии, Сьерра-Леоне, Кот-д'Ивуаре и др.

Применение сетевых моделей характерно для международной деятельности как крупных, так и небольших фирм. Например, деятельность крупнейшей российской алмазодобывающей компании «Алмазы России – Саха» («Алроса») может быть описана с помощью сетевой модели. В апреле 1998 г. она ввела в эксплуатацию обогатительную фабрику на алмазном месторождении Catoca в Анголе. В целом «Алроса» имеет долю участия более чем в 50 предприятиях, в том числе зарубежных. В 1999 г. компания ввела в строй ряд новых объектов: подземный рудник «Интернациональный» и обогатительную фабрику «Алроса-Нюрба». В 1998 г. «Алроса» открыла представительство в Бельгии, которое, в частности, торгует произведенными компанией бриллиантами. Продажа алмазов на внешнем рынке осуществляется АК «Алроса» только при посредстве ТНК «De Beers». Это заметно расширило возможности российского экспорта неограниченных алмазов при сохранении статуса «De Beers» как транснационального монополиста. В 2015 г. на долю группы «Алроса» приходилось около 30 % от мировой алмазодобычи.

Сетевой подход к развитию международного бизнеса присущ также предприятиям-импортерам и компаниям с участием иностранного капитала. Так, НПО «Сатурн» («Рыбинские моторы») наладило сотрудничество с «General Electric» по совместному производству промышленных турбин с французской компанией «Snecma» по производству двигателей. Франко-германская вертолетостроительная компания «Europter» вместе с московским заводом Т. Л. Миля, казанским производственным объединением и корпорацией В. Я. Климова учредили совместную вертолетостроительную компанию «ЕвроМиль» для разработки, производства и сбыта 30-местного вертолета МИ-38. Компания «Сертекс Рус», российский производитель и распространитель грузозахватных приспособлений, является частью мировой сети, филиалом всемирно известной компании «Certex», имеющей свыше 120 отделений в 22 странах мира и входящей в корпорацию FKI plc, которая занимает ведущее положение в специализированных областях автоматизированной обработки материала и проектирования, а также в строительстве и машиностроении.

Для компании «Российский Алюминий» (РУСАЛ), созданной в 2000 г. путем слияния нескольких плавильных заводов и предприятий по производству алюминия России, характерно применение как ситуационных, так и сетевых моделей интернационализации. РУСАЛ ведет свою деятельность в 19 странах на пяти континентах. В Гвинее компания заключила сделку на 25 лет по управлению местным бокситовым заводом и по развитию крупного месторождения бокситов Диан-Диан. «Российский Алюминий» также приобрел обогатительные фабрики в Румынии, Гайане, Нигерии, Китае, Италии, Армении. На долю РУСАЛа в 2012 г. приходилось около 9 % мирового производства алюминия и 8 % глинозема.

Таким образом, применимость *стадийных, ситуационных и сетевых моделей интернационализации* в современной практике позволяет рассматривать их в качестве *инструментария формирования стратегии интернационализации российских промышленных предприятий*. Выявленные подходы к моделированию процесса интернационализации дают возможность

идентифицировать способы достижения стратегических целей, определить требуемые ресурсы и с учетом значимых факторов среды выбрать наиболее приемлемые и эффективные решения.

Проведенный анализ существующих концепций моделирования интернационализации предприятий и применимости их в международной практике российских компаний позволяет сделать следующие выводы:

1. Моделирование процессов интернационализации предприятия имеет важное значение для формирования стратегии его развития и успешного функционирования в глобальной среде.

2. Описываемые в теоретической литературе модели интернационализации могут служить инструментом изучения методов развития международной деятельности и формирования эффективной стратегии интернационализации промышленных предприятий.

3. Международная практика российских компаний свидетельствует о том, что в настоящее время не прослеживается преобладание какого-либо подхода к моделированию процесса интернационализации. Все три типа моделей развития международного бизнеса – стадийный, ситуационный и сетевой – применимы в современных условиях.

Библиографический список

1. *Андерсон С., Виктор И.* Инновационная интернационализация в новых формах (Опыт Швеции) // Управление инвестиционной и инновационной деятельностью. 2004. № 1. С. 46–53.
2. *Ансофф И.* Стратегическое управление. М. : Экономика, 1989. 358 с.
3. *Ибрагимова Р. С.* Интернационализация промышленного предприятия: Теория и методология. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2006. 248 с.
4. *Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В.* Основы маркетинга. М. : Вильямс, 2001. 304 с.
5. *Розенцвейг Ф.* Основные методы успешного международного развития // Маркетинг. 2001. № 4. С. 74–79.
6. *Buckley P., Casson M.* The Economic Theory of the Multinational Enterprise. London : Macmillan, 1985. 235 p.
7. *Dunning J.* Changes in the Level and Structure of International Production: the Last One Hundred years // The Growth of International Business. London : Allen and Unwin, 1983. 298 p.
8. *Dunning J.* International Production and the Multinational Enterprise. London : Allen and Unwin, 1981. 440 p.
9. *Hood N., Vahlne J.-E.* Strategies in Global Competition. New York : Croom Helm, 1988. 314 p.
10. *Hood N., Young S.* Multinational Investment Strategies in the British Isles: a Study of MNEs in the Assisted Areas and in the Republic of Ireland. London : HMSO, 1983. 263 p.
11. *Horst T.* The Theory of Firm in Dunning J. Economic Analysis and Multinational Enterprise. London : Allen and Unwin, 1974. 273 p.
12. *Johanson J., Vahlne J.* The International Process of the Firm – a Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment // Journal of International Business Studies. 1977. № 8. P. 23–32.
13. *Johanson J., Mattsson L. G.* Internationalization in Industrial Systems – a Network Approach. New York : Croom Helm, 1988. 321 p.
14. *Juul M., Walters P.* The Internationalization of Norwegian Firms – a Study of the U.K. Experience // Management International Review. 1987. № 1. P. 58–66.

15. *Larimo J.* The Foreign Direct Investment Behavior of Finnish Companies // 11-th European International Business Association Conference, Glasgow, 15–17 December, 1985. P. 23–37.
16. *Luostarinen R.* The Internationalization of the Firm. Helsinki : Acta Academic Occonomical Helsingiensis, 1985. 273 p.
17. *Millington A., Bayliss B.* The Process of Internationalization: U.K. Companies in the EC // Management International Review. 1990. № 30 (2). P. 151–161.
18. *Root F.* Entry Strategies for International Markets. San Francisco : Jossey-Bass, 1994. 324 p.
19. *Sullivan D., Bauerschmidt A.* Incremental Internalization: a Test of Johanson and Vahlne's Thesis // Management International Review. 1990. № 30. P. 27–42.
20. *Vernon R.* International Investment and International Trade // Quarterly Journal of Economics. 1966. P. 190–207.
21. *Young S., Hamill J., Wheeler C., Davies J.* International Market Entry and Development. London : Prentice Hall, 1991. 312 p.

ББК 65.290.31

Е. Е. Иродова, А. Е. Иродов

ИСТОРИКО-ЛОГИЧЕСКИЙ И СРЕДОВЫЙ ПОДХОД В ПОНИМАНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ МАЛОГО БИЗНЕСА

С позиций историко-логического и средового подходов исследована сущность малого бизнеса, специфика его функционирования, развития и роль в национальной экономике. Проанализирована роль исторического подхода как исходного в понимании объективной необходимости возникновения малых форм организации, когда, руководствуясь идеей экономической целесообразности, обобществленное производство не ставит перед собой задачу охватить все сферы и секторы национального хозяйства. Исследована идея адекватной институциональной среды, в которой может полноценно формироваться и развиваться малый бизнес.

Ключевые слова: малый бизнес, факторы развития малого бизнеса, история развития предпринимательства, внешняя среда, внутренняя среда, условия развития малого бизнеса.

From the standpoint of historical-logical and environmental approaches the authors study the essence of small business, specifics of its functioning, development and role in the national economy. Analyzed is the role of history as a source in understanding the objective necessity of small forms of organization emergence; guided by the idea of economic expediency, socialized sector does not set itself the task to cover all areas and sectors of the national economy. Investigated is the idea of the adequate institutional environment in which small business can fully emerge and develop.

Key words: small business, factors of small business development, history of entrepreneurship, external environment, internal environment, the conditions for small business development.

© Иродова Е. Е., Иродов А. Е., 2017

Первоначально проблема предпринимательства была поставлена политической экономией как проблема объяснения источников экономического роста и природы прибыли (термин «предпринимательство» введен Р. Кантильоном в XVIII в.)

Движение экономической мысли по определению понятия «предпринимательство и предприниматель» идет параллельно тому, как изменяется фигура реального предпринимателя. Вначале он представлялся как собственник капитала (классики: А. Смит, Ф. Кенэ), затем его стали представлять как организатора производства, вовсе не обязательно отягощенного правами собственности (Ж. Б. Сэй и Дж. С. Милль). Функциональное разграничение между собственником и предпринимателем проводит К. Маркс в «Капитале», гл. 23 «Процент и предпринимательский доход» [2]. Определение предпринимателя как менеджера прочно утвердилось в работах неоклассиков (А. Маршалл, Л. Вальрас, К. Менгер, Ф. Визер). И с тех пор нейтральность по отношению к обладанию собственностью становится обычным элементом большинства теорий предпринимательства – классических (Й. Шумпетер) и современных (А. Коул, П. Друкер) [6].

Анализируя экономическую литературу, мы пришли к выводу, что существует множество определений категории «предпринимательство». В них можно выделить существенные признаки и признаки, которые являются единичными, т. е. встречаются однократно или достаточно редко. Результаты данного анализа представлены в таблице.

Таблица

Характеристика категории «предпринимательство»

Признаки	Авторы, выделяющие данный признак
I. Общеизвестные характеристики «предпринимательства»	
1. Соединение факторов производства	Ж. Б. Сэй, А. Смит, А. Маршалл, Кэмпбелл Р. Маконнелл, Стэнли Л. Брю
2. Риск	Кэмпбелл Р. Маконнелл, Стэнли Л. Брю, В. С. Кабаков, А. И. Михайлушкин, А. В. Бусыгин
3. Новаторство	Ф. Хайек, Р. Хизрич, М. Питерс, П. Самуэльсон, П. Друкер, Й. Шумпетер, В. С. Кабаков, А. И. Михайлушкин, А. В. Бусыгин
4. Самостоятельность (свобода)	С. В. Мочерный, В. В. Некрасова, А. А. Крупанин, А. И. Семенов
5. Получение прибыли	А. В. Бусыгин, Р. Хизрич, М. Питерс
II. Единичные признаки предпринимательства	
1. Саморегулирование	А. Смит
2. Воплощение рациональности	М. Вебер

По нашему мнению, в настоящее время *сущность* предпринимательства заключается, *во-первых*, в соединении основных факторов производства, т. е. в организации бизнеса. Если человек не может реализовать данную функцию, то он не является предпринимателем, так как не воплощает в себе качества, присущие данной категории. *Во-вторых*, предпринимательство

в современных рыночных отношениях не может существовать без *самостоятельности и свободы действий*, которые проявляются в выборе факторов производства, стратегии ведения бизнеса, выборе методов и способов организации бизнеса, его управлением и распределением полученной прибыли. *В-третьих*, предпринимательство немислимо без *риска*, который имеет объективную основу из-за неопределенности внешней среды. И наконец, целью предпринимательской деятельности должно являться получение прибыли, которая в данном случае выступает как плата за работу и риск предпринимателя. Таким образом, предпринимательство как категория раскрывается только при наличии всех четырех вышеперечисленных факторов, иначе определение становится неполным. Новаторство как категория предпринимательства особо популярно в связи с учением Й. Шумпетера [7], но оно не рассматривается нами как необходимое условие, так как в современных рыночных отношениях предпринимательство обезличено и трактуется более широко, поэтому нельзя провести грань между «предпринимателем», «рантье» и «спекулянтом, барыгой». Можно сказать, что новаторство проявляется в личных качествах предпринимателя и в той свободе, которая ему дается. Совершенно не обязательно изобретать что-то новое.

Особое внимание следует обратить на категорию «предпринимательский риск», оценивая его с позиций экономической среды, которая влияет на малый бизнес. Мы солидаризируемся с мнением Ф. Найта [3], который разводит понятия «риск» и «неопределенность». По его мнению, «риск является измеримой неопределенностью», т. е. количественной величиной. В нашем исследовании наибольший интерес представляет классификация рисков по сфере возникновения и по содержанию, представленная такими экономистами, как М. Г. Лапуста, Ю. Л. Старостин, В. С. Романов, Ю. А. Дмитриев, Л. И. Шустров, Н. В. Хохлов. Они указывают на риски:

- ✓ внешние (политические, экономические, стихийные);
- ✓ внутренние (производственные, коммерческие, кредитные, инвестиционные, валютные, инфляционные).

В этой связи необходимо оценить угрозы, связанные с этими рисками.

Ю. А. Дмитриев и Л. И. Шустров указывают на три внешних источника угроз [1]:

1. Неблагоприятная для предприятия экономическая политика государства.
2. Действия иных хозяйствующих субъектов.
3. Последствия интеграции России в мировую экономику.

Мы считаем необходимым дополнить следующими угрозами:

4. Демографическая ситуация в стране (особо важны половозрастной состав населения, доля мигрантов, показатели качества жизни населения: здоровье, образование).

5. Иссякаемый запас природных ресурсов в стране.

К внутренним источникам угроз Ю. А. Дмитриев и Л. И. Шустров относят:

1. Материальные потери: в результате ошибок в технологии производства, халатности, небрежности.
2. Трудовые потери (из-за простоев, забастовок, болезней, прогулов).
3. Финансовые потери (хищения, штрафы, невозврат долгов, банкротство контрагентов).
4. Потери времени – запаздывание в получении намеченного результата.

Перейдем к рассмотрению истории развития предпринимательства в России. Предпосылки его развития можно заметить еще во время становления Древнерусского государства. К ним относятся:

- разложение первобытнообщинного строя;
- имущественное и социальное расслоение общества;
- формирование различных форм собственности;
- накопление капитала;
- углубление общественного разделения труда и др.

Необходимо также отметить факторы, препятствующие или сдерживающие развитие предпринимательства в России:

- природно-географические факторы (обширная страна, малоплодородные почвы, суровый климат);
- неразвитость коммуникаций, инфраструктуры;
- Россия в меньшей степени испытывала воздействие цивилизаций, в частности античной, где уже в древности высокого уровня достигла институты частной собственности и сформировались соответствующие нормы законодательства;
- постоянные нападения с разных сторон, отсюда, как следствие, большие расходы на оборону и освоение новых территорий;
- исторически сильная государственная власть;
- исторически тяжелый налоговый и финансовый гнет, ложившийся на торгово-промышленное население;
- крепостное право (оно сковывало и ограничивало энергию многих потенциальных капиталистов);
- доход от крепостнических предприятий (мануфактур или барщинных мануфактур) шел на непроизводственное потребление их хозяев).

Таким образом, в России изначально предпринимательский класс и основные формы его деятельности возникали в результате решений государственных органов.

Отметим и факторы, благоприятствующие развитию предпринимательства в России:

- черты национального характера: энергия, предприимчивость, стойкость, терпение;
- дешевизна рабочей силы;
- геополитическое положение России;
- природные богатства страны.

Говоря об истории развития предпринимательства в России, многие экономисты затрагивают лишь современный постсоветский период, начиная с 90-х гг. XX в., забывая о дореволюционном времени.

Дореволюционный период целесообразно разделить на 2 этапа:

I. Допетровский период развития предпринимательства.

II. Эпоха Петра I и послепетровское время.

После революции 1917 г. наступает

III. Советский период. В это время предприниматели сохранились в рудиментарной форме, работая полулегально, так как практически на протяжении 70 лет данная форма хозяйствования была запрещена.

IV. Развитие предпринимательства в условиях рыночной экономики (начиная с 80–90 гг. XX в.).

Таким образом, несмотря на то что Россия встала на путь капиталистического развития в то время, когда капитализм уже утвердился во многих

западноевропейских государствах и США, она развивалась достаточно высокими темпами. «Темпы роста царской экономики (констатировал американский экономист П. Грегори) были относительно высоки с точки зрения мировых стандартов конца XIX – начала XX веков». Россия принадлежала к группе стран с наиболее быстро развивающейся экономикой, как США, Япония и Швеция. По мнению английских историков А. Милворда и С. Соула, «с 1880 г. промышленный рост России был самым быстрым в Европе» [5, с. 127]. Были развиты практически все отрасли хозяйствования, но многие экономисты признают наличие двух слоев, представляющих собой определенные стадии хозяйственной эволюции. Один из них представлял достаточно зрелые формы капитализма в промышленности и некоторых аграрных районах, другой – ранние формы капиталистических отношений, опутанных пережитками крепостничества в сельском хозяйстве.

Активизация деятельности малого бизнеса в новой экономике России объективно совпала с началом экономических реформ в 90-е гг. XX в., однако наиболее стремительно развивалась главным образом одна отрасль – торговля, ставшая основой первичного накопления капитала, который впоследствии должен перераспределиться в сферу производства. Но сейчас это происходит достаточно медленными темпами и не без участия государства в этом процессе, которое всячески пытается стимулировать развитие, прежде всего, наукоемких отраслей и промышленности. При этом развитие малого бизнеса в российской экономике имеет свою специфику, заключающуюся, во-первых, в советском наследии (жесткие технические связи, неконкурентность большей части произведенной продукции, сильные черты монополизма и олигополизма, бюрократизм), во-вторых, в особом природно-географическом положении страны (огромная территория, суровый климат), и, в-третьих, в особенностях психологии.

В рамках идеи разноразмерности производства следует отметить, что между мелким и крупным производством в любой экономике, и в том числе в российской, складывается естественное разделение труда: крупные предприятия сосредотачивают высокомеханизированные производства, малые – небольшие производства, где велик удельный вес трудоемких операций.

В рамках средового подхода необходимо акцентировать анализ на наиболее важных факторах и условиях внешней и внутренней среды развития малого бизнеса. Основные аспекты данного направления содержатся в работах таких ученых, как А. Ослунд, М. М. Хайт, М. В. Матвеев, А. М. Илышев, О. Н. Демчук.

Взаимосвязь фирмы и окружающей среды, понимаемой как совокупность институтов («институциональная среда»), сформулирована в работах Д. Норта, Дж. Ходжсона, Дж. Коммонса, Э. де Сото, Дж. Стиглица.

Согласно Д. Норту и Л. Девису, институциональная среда – это совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которая образует базис для производства, обмена и распределения. В нашем случае эти правила должны сформировать базис для «нормального» функционирования малого бизнеса. В нашем понимании «нормальное» функционирование, *во-первых*, должно обеспечить средний уровень рентабельности в данной отрасли, *во-вторых*, свободный вход/выход на рынок, *в-третьих*, в связи с особой социальной значимостью развитие малого предпринимательства должно поддерживаться государством. К этому вопросу необходимо подходить дифференцированно, т. е. разрабатывать специальные

программы по развитию малого бизнеса на региональном уровне с целью гармонизации «слабых мест» региона. Данная практика широко распространена в зарубежных странах. Например, в Болгарии одно время была распространена программа «Активные услуги на рынке труда», которая выступала под девизом «Помощь малому бизнесу». К участию в ней привлекались безработные, те, кому грозит увольнение, а также так называемые рискованные группы населения, особенно живущие в бедных и отсталых районах. Великобритания особое внимание уделяет развитию предпринимательства в депрессивных регионах и среди отдельных социальных групп: женщин, национальных меньшинств, инвалидов.

Опыт многих стран показывает, что малый бизнес способен оказывать существенное влияние на экономическое развитие. Это проявляется, прежде всего, в его весомой доле в ВВП страны и в существенном количестве занятых в малом предпринимательстве. Оказавшись практически в равных условиях, посткоммунистические страны выбрали разную политику в сфере развития малого бизнеса. При этом некоторые страны достигли гораздо больших успехов, так как смогли сформировать более благоприятную среду. Например, в Чехии, Венгрии, Латвии, Литве и Польше малый бизнес производит 50–60 % ВВП. По мнению же предпринимателей, лучшая поддержка со стороны властей – «не мешать!». Данная концепция была реализована в Польше в 1990 г. в виде тотальной либерализации, которая позволила каждому поляку заниматься индивидуальным предпринимательством, не платя при этом никаких налогов, что явилось мощным стимулом к развитию малого предпринимательства (МП). На практике малый бизнес успешнее развивается в тех странах, где ему создают наиболее благоприятные «льготные» условия.

А. Ослундом в ходе исследования условий развития малого бизнеса были сделаны следующие выводы: относительно небольшие институциональные различия серьезно влияют на размеры сектора малого бизнеса, даже небольшие изменения экономической политики быстро отражаются на количестве малых предприятий.

В ходе исследования среды функционирования субъектов малого бизнеса классифицируем все факторы по следующим основаниям.

А. По уровню организационной среды предприятия все факторы можно разделить на внешние и внутренние.

Среди *внешних* факторов выделяют:

1. Международные:

1.1. Военные действия в мире, военные конфликты, вызывающие отток, как финансовых ресурсов отдельных стран, так и трудовых, а также наносящие экономический урон ряду стран.

1.2. Международные симпозиумы, конференции, выставки, проводимые в мире в области образования, культуры, НТП. Различные научные открытия.

1.3. Тенденции изменения продолжительности жизни населения в целом в мировом сообществе.

2. Политические:

2.1. Стабильность демократических преобразований в стране.

2.2. Количество и частота забастовок, проводимых в стране.

2.3. Криминальная обстановка в стране.

2.4. Количество политических фракций в законодательной власти.

2.5. Программа правящей партии.

3. Экономические:

3.1. Удельный вес конкурентоспособной на внешнем рынке промышленной продукции фирм страны.

3.2. Удельный вес конкурентоспособной на внутреннем рынке промышленной продукции фирм страны.

3.3. Тенденции изменения внешнеэкономических связей.

3.4. Дефицит бюджета страны.

3.5. Среднегодовые темпы инфляции.

3.6. Наличие федеральных методических документов, регламентирующих процесс принятия и реализации управленческого решения (по функционально-стоимостному анализу, прогнозированию, нормированию, оптимизации, экономическому обоснованию и другим вопросам).

3.7. Удельный вес сырьевых ресурсов в экспорте страны.

3.8. Показатели налоговой системы во внешнеэкономической деятельности.

3.9. Структура распределения доходов населения.

3.10. Уровень развития финансовой системы страны.

3.11. Стабильность национальной валюты.

3.12. Размер государственного внешнего и внутреннего долга.

4. Социально-демографические:

4.1. Место страны в мире по продолжительности жизни.

4.2. Место страны в мире по жизненному уровню населения.

4.3. Продолжительность жизни (мужчин, женщин).

4.4. Рождаемость и смертность населения страны.

4.5. Структура населения страны по полу, возрасту, составу семьи, занятости, удельному весу одиноких, по образованию, количество пенсионеров, школьников, студентов, работающих женщин, плотность населения по регионам.

4.6. Миграция населения.

4.7. Перспективность городов.

4.8. Структура населения по доходу.

5. Правовая:

5.1. Наличие федеральных правовых актов по стандартизации, метрологии, защите прав потребителей, антимонопольной политике, сертификации товаров и услуг, управлению качеством и конкурентоспособностью товаров, охране окружающей среды, предпринимательству, ценным бумагам, финансам и др.

5.2. Наличие федеральных правовых актов, регулирующих взаимоотношения компонентов экономической системы страны.

5.3. Наличие федеральных правовых актов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность страны и фирм.

5.4. Качество прокурорского надзора за соблюдением федеральных правовых актов.

5.5. Преемственность правового обеспечения по вертикали и горизонтали.

6. Экологические:

6.1. Параметры экосистемы страны.

6.2. Количество городов и предприятий, которые не отвечают требованиям экологии.

6.3. Санкции за загрязнения экологии.

6.4. Затраты в бюджете страны (в %) на поддержание экосистемы страны.

7. Природно-климатические:

7.1. Оценка основных природных ресурсов страны и ее место в мировом сообществе.

7.2. Характеристика климатических факторов страны.

7.3. Дефицитность отдельных видов ресурсов по регионам страны.

7.4. Степень использования вторичных ресурсов.

8. Научно-технические:

8.1. Удельный вес изобретений и патентов страны в фонде мирового сообщества.

8.2. Удельный вес числа докторов наук, профессоров в общей численности работающих в стране.

8.3. Стоимость основных производственных фондов страны, приходящаяся на одного ученого.

8.4. Уровень автоматизации производства в машиностроении страны.

8.5. Экспертная оценка месячной зарплаты ученого, конструктора, преподавателя вуза (в долларах США).

8.6. Показатели износа основных производственных фондов в отраслях народного хозяйства страны.

8.7. Характеристика системы информации страны.

8.8. Уровень компьютеризации страны.

9. Культурные:

9.1. Средний уровень образования населения страны.

9.2. Обеспеченность населения страны объектами культуры.

9.3. Отношение людей к окружающему миру.

9.4. Долговременные тенденции развития в области культурных ценностей.

К **внутренним** факторам относятся:

1. Поставщики:

1.1. Интегральный показатель качества поступающего сырья и материалов.

1.2. Интегральный показатель качества комплектующих изделий, оснастки, запасных частей и т. д.

1.3. Интегральный показатель качества информации, поступающей на фирму.

1.4. Интегральный показатель качества нормативно-методической и технико-экономической документации.

1.5. Интегральный показатель качества подготовки специалистов, поступающих на фирму.

1.6. Прогноз изменения условий поставок.

2. Потребители:

2.1. Тенденции изменения круга потребностей основных потребителей товаров фирмы.

2.2. Прогноз изменения параметров рынка по объему и ассортименту товаров.

2.3. Прогноз изменения доходов потребителей.

2.4. Прогноз изменения состава и значений признаков сегментации рынка внутри страны и в мире.

3. Конкуренты:

3.1. Анализ качества, цен и конкурентоспособности товаров конкурентов.

3.2. Анализ организационно-технического уровня производства основных конкурентов.

3.3. Прогнозирование конкурентоспособности и удельной цены товаров основных конкурентов.

3.4. Прогнозирование рыночной стратегии основных конкурентов.

4. *Контактные аудитории:*

4.1. Анализ отношения к фирме и ее товару финансовых кругов региона (страны), средств массовой информации, государственных и муниципальных учреждений, гражданской группы содействия, общественных организаций и др.

4.2. Разработка мероприятий по улучшению отношений с контактной аудиторией.

5. *Маркетинговые посредники:*

5.1. Анализ структуры и стратегии торговых посредников и уточнение совместно с ними стратегии маркетинга продвижения товаров.

5.2. Налаживание контактов с агентствами по оказанию маркетинговых услуг.

5.3. Установление связей с кредитно-финансовыми учреждениями.

6. *Законодательство по налоговой системе и внешнеэкономической деятельности:*

6.1. Формирование банка данных по налоговой системе и внешнеэкономической деятельности.

6.2. Анализ влияния ставок налогов, таможенных пошлин, квот, лицензий и других показателей на эффективность работы фирмы.

6.3. Подготовка предложений по совершенствованию законодательства в области налоговой системы и внешнеэкономической деятельности [4].

Б. По направлению влияния на малые предприятия:

1. Факторы, *ограничивающие* развитие малого предпринимательства в отдельно взятой стране:

1.1. Усиленное давление со стороны государства в виде проведения дополнительных административных процедур, проверок и наложение санкций, если не соблюдаются какие-либо ограничения.

1.2. Высокая налоговая нагрузка.

1.3. Коррупция. Здесь необходимо отметить, что в странах с переходной экономикой часто захват рынка происходит на государственном уровне, т. е. предприятия, имеющие связь с политическими структурами, используют свое положение для извлечения личных выгод.

1.4. Недоступность к правам собственности на имущество и высокая арендная плата.

1.5. Монопольная рента закрепившихся на рынке предприятий и государственных чиновников.

1.6. Отсутствие взаимодействия малого и крупного бизнеса.

2. Факторы, *способствующие* развитию малого бизнеса:

2.1. Льготные налоговые режимы с преобладанием фиксированных платежей.

2.2. Наличие субсидий, льгот, установление пониженных кредитных ставок для субъектов малого бизнеса.

2.3. Доступность к имущественным ресурсам, в том числе льготные арендные платежи и рассрочка платежа при выкупе муниципального имущества, создание бизнес-инкубаторов.

2.4. Ограничение количества малых предприятий со стороны контролирующих органов, в частности налоговых.

2.5. Развитие небанковских форм кредитования малых предприятий (различные виды кооперативов, венчурные компании, лизинговые организации).

2.6. Упрощенная форма учета финансово-хозяйственной деятельности.

Данные факторы (способствующие и препятствующие развитию предпринимательства) в своих работах так или иначе отмечают многие экономисты, в частности В. Н. Нагих, А. А. Монин, Ю. А. Дмитриев, Л. И. Шустров, М. Г. Лапуста, П. М. Золин и др.

Таким образом, малый бизнес успешно функционирует в тех регионах, где оказывается серьезная государственная поддержка, создана соответствующая инфраструктура, развивается институциональная основа.

На уровне субъектов РФ функционирует областной фонд поддержки МП, который финансирует бизнес-проекты, инвестиционные проекты, субсидирует часть процентов по кредитам и возмещает расходы предприятиям по ярмарочным мероприятиям.

На уровне муниципального образования поддержку малому бизнесу оказывают местные органы власти и фонды поддержки малого предпринимательства в муниципальном образовании.

Наиболее успешно крупный бизнес взаимодействует с малыми предприятиями в промышленно развитых странах. Такое взаимодействие осуществляется на основе контрактации и субконтрактации. Субконтрактация является формой организации производства, рассчитанной на использование широкой сети поставщиков, т. е. данная схема предполагает наличие головной организации – «контрактора» и множества малых и средних предприятий – «субконтракторов».

Широкие возможности взаимодействия с малым бизнесом в России имеют предприятия тяжелого, транспортного и энергетического машиностроения, авиастроения и электроники, электротехнической и автомобильной промышленности, черной и цветной металлургии. Средние возможности взаимодействия имеют предприятия деревообработки, мебельной, целлюлозно-бумажной, легкой и химической промышленности. И, наконец, незначительные возможности взаимодействия с малым бизнесом характерны для предприятий стройиндустрии, пищевой, угольной, газо- и нефтедобывающей промышленности.

Инфраструктурные организации представлены лизинговыми компаниями, банками, агентствами, учебными центрами, которые разрабатывают специальные программы для малого бизнеса и реализуют их в рамках общей стратегии развития собственного бизнеса.

В институциональную систему входят бизнес-инкубаторы, агентства поддержки МП, инновационные фонды, микрофинансовые институты, фонды венчурного капитала, бюро по ведению кредитных историй и др. Данные институты только начинают формироваться в регионах России, но опыт в отдельно взятых субъектах уже есть. Трудность состоит в правовой регламентации их деятельности. Функционирование данных институтов обеспечивают местные органы власти на условиях софинансирования из федерального бюджета.

Мы предлагаем в качестве элементов «нормальной» институциональной среды рассматривать следующие составляющие.

Обеспечение взаимодействия субъектов малого предпринимательства и государства. В странах, где малый бизнес широко распространен и его развитию

уделяется достаточно большое внимание, существуют специальные органы, регулирующие его деятельность. Так, Правительство США имеет специальное ведомство по помощи малому бизнесу – Small Business Administration (Администрация по делам малого бизнеса), в Японии – Корпорация малого бизнеса, во Франции – Департамент по делам малых предприятий ремесленничества, индивидуального предпринимательства и связи с потребителями. Регулирование малого предпринимательства осуществляется не только вышперечисленными организациями, в этих странах функционирует целая система специализированных правительственных, региональных и муниципальных органов. При этом очень четко налажено их взаимодействие как между собой, так и с представителями малого предпринимательства в лице различных ассоциаций, союзов на основе распределения функций. В России вопросами поддержки и развития малых предприятий занимается Министерство экономического развития РФ, а именно Департамент развития малого и среднего предпринимательства. На региональном уровне регулированием деятельности МП обычно занимаются Департамент экономического развития и торговли, а также торгово-промышленная палата. При этом нет четкого разграничения полномочий между вышестоящими и нижестоящими органами.

Малый бизнес, с одной стороны, в силу ограниченности финансовых и имущественных ресурсов, а, с другой стороны, в силу особой социальной значимости для национальной экономики, нуждается в государственной поддержке. Опыт большинства зарубежных стран подтверждает это. Но здесь необходимо выявить наиболее «проблемные» места. В связи с тем что малый бизнес наиболее значим на региональном уровне (использует местные ресурсы, удовлетворяет потребности местного рынка), то и выявлять слабые стороны нужно на территории конкретного региона. Выше уже были приведены примеры развитых стран, где разрабатываются программы по поддержке развития малого бизнеса среди социальных групп населения (женщин, инвалидов, иностранных граждан) в депрессивных регионах.

Кроме разработки индивидуальных программ по поддержке и развитию малого бизнеса в отдельных регионах страны, государство должно:

А. Обеспечить конкуренцию и ликвидацию различных барьеров, в том числе административных. Ликвидация барьеров – наиболее экономичный для бюджета стимул. В антимонопольной сфере необходимо зафиксировать договоренности по определению монопольно высоких и монопольно низких цен; провести четкое отделение согласованных действий, нарушающих конкуренцию, от независимого поведения хозяйствующих субъектов, вызванного влиянием общей рыночной ситуации. В настоящее время контроль со стороны государства не обеспечивает реализации интересов потребителей и не способствует удалению с рынка недобросовестно конкурирующих предприятий. Наблюдается ухудшающийся отбор: больше шансов остаться на рынке имеют недобросовестные фирмы, в частности готовые к неформальным платежам и договоренностям.

На формирование и устойчивость барьеров влияют группы интересов, их структура и ресурсообеспеченность. От этого, в частности, зависит субъект, контролирующий барьер, и, следовательно, это должно учитываться при выработке мер по снятию барьеров. При взаимодействии с регистрирующими органами необходимо оценить издержки, возникающие у предприятия в следующих ситуациях:

- регистрация нового предприятия (официальные и неофициальные выплаты, стоимость услуг юристов, затраты времени);
- получение от регистрирующего органа тех или иных документов (выписок) по запросу предприятия в ходе его текущей работы;
- ликвидация или продажа предприятия.

Если проанализировать текущее состояние в данной области, то издержки от взаимодействия с регистрирующими органами при регистрации и текущей деятельности можно признать приемлемыми, а при ликвидации или продаже – высокими, если не запретительными (из-за фактической длительности процедуры, трудности ее исполнения, риска предъявления оправданных и неоправданных претензий).

Б. Снизить нагрузку на бизнес из-за неэффективного налогового администрирования. Например, налоговые инспекции отказывают в возмещении НДС по любому поводу, в частности, когда контрагент заявил, что на счете-фактуре не его подпись. При этом даже не проводят экспертизу подписи.

В. Защитить права собственности, корпоративное управление. Многие уже сделано, в том числе по борьбе с рейдерами. Но вопросы по многим законопроектам, которые сейчас разрабатываются, остаются.

Г. Обеспечить доступ к ресурсам (трудовым, кредитным, информационным). При этом можно оценивать, насколько легко предприятие может найти на рынке труда рабочую силу требуемого уровня, получить кредит или необходимую информацию для своей работы.

Наиболее тяжелая ситуация отмечена в вопросах кредитования (это связано с текущим кризисом и неготовностью/невозможностью поддерживать требуемые кредитными организациями стандарты);

Менее тяжелая ситуация фиксируется по вопросам доступа к информации самого разного рода: от объявлений о государственных торгах и правилах сдачи отчетности до стандартов по выпускаемой продукции, а также о возможностях доступа к инфраструктуре (инженерным сетям, земле, аренде). Субъектами малого предпринимательства оценивается, насколько легко новое предприятие или предприятие, выходящее на новый для себя рынок (географический или продуктовый), может получить помещение в аренду или собственность, подключиться к инженерным сетям, получить землю для строительства или сельскохозяйственной деятельности.

Д. Вход на рынок для предприятия (лицензирование, членство в саморегулируемых организациях).

Необходимо оценить, насколько легко предприятие может получить и продлить лицензию на тот или иной вид деятельности или стать членом саморегулируемой организации. Особое внимание необходимо уделить проверкам со стороны контролирующих органов, а именно:

- при проверке техническими службами оцениваются частота, сложность и оправданность прохождения проверки органами технического контроля (пожарный, санитарный надзор и т. д.), а также значимость связанных с этим издержек;
- при проверке налоговыми органами оценивается сложность прохождения проверки (плановой и внеплановой, выездной и камеральной) налоговыми органами, а также значимость связанных с этим издержек;
- при проверке правоохранительными органами оценивается частота, сложность и оправданность прохождения проверки правоохранительными органами, а также значимость связанных с этим издержек.

Отрицательный эффект, который отражается на деятельности малых предприятий, связан:

- со сложностью и противоречивостью законодательства;
- слабой осведомленностью предпринимателя о действующих нормах;
- рентоориентированным поведением правоохранителей;
- возможностью применения санкций (административных, уголовных, физических).

Е) Подготовка и сдача текущей отчетности (текущее взаимодействие с налоговыми органами и органами статистики).

Таким образом, государство должно сформировать институты права, рынка, организации, финансов, налогообложения, социальных гарантий, отвечающих интересам субъектов малого предпринимательства.

Ассоциациям и союзам как представителям малого бизнеса мы бы хотели уделить особое внимание, так как их роль в отстаивании интересов очень высока. Для того чтобы малый бизнес успешно функционировал, необходимо наладить постоянный контакт и диалог государства с ним, осуществлять мониторинг его деятельности. В данном случае необходимо поднять вопрос об участии бизнеса в подготовке нормативных правовых актов. Регулярная корректировка принятых без учета мнения бизнеса законов подтверждает, что нужен закон об обязательной экспертизе любого нормативного правового акта любого органа власти, затрагивающего интересы бизнеса, не только потенциальной коррупционности или регулирующего воздействия документа, но и его комплексного влияния на компании.

Если обратиться к зарубежной практике, то функционирование ассоциаций достаточно успешно развито в США. Спектр ассоциаций для малого бизнеса, как и в любой другой сфере, в США очень разнообразен, причем каждая предлагает хотя бы одно важное практическое достоинство – от групповых страховок, которые тогда обходятся дешевле, до общения друг с другом для поиска заказчиков или совместного выхода на крупных заказчиков. В окрестностях Вашингтона, где живут около 4 миллионов человек, одних только торгово-промышленных палат, членами которых в основном являются малые предприятия, около 30, фактически по одной в каждом районе мегаполиса. При этом все эти промышленные палаты являются частными бизнесами и живут с членских взносов и мероприятий, оставаясь прибыльными в течение десятилетий.

В странах ЕС большое внимание уделяется созданию сетей, рассчитанных на максимальное расширение взаимодействия малых и средних предприятий с национальными, региональными и местными структурами их поддержки. Такое сотрудничество осуществляется в сетях:

Interprise – поощрение прямых связей и соглашений между предпринимателями стран Европы;

Europartenariat – стимулирование кооперативных связей в менее развитых регионах;

BC-Net – конфиденциальный поиск партнеров за рубежом, в т. ч. за пределами ЕС;

BRE – открытый подбор партнеров для создания совместных предприятий;

Сеть ЕвроИнфоЦентров, которые предоставляют малому и среднему бизнесу коммерческую информацию по самому широкому кругу вопросов.

В России также существуют бизнес-сообщества малого предпринимательства, среди них можно отметить «Опора России», «Деловая Россия», которые постоянно ведут мониторинг состояния малого бизнеса в стране. Они предлагают множество идей по улучшению «климата» ведения бизнеса, но, к сожалению, представители власти не всегда прислушиваются к данным организациям. Необходимо придать правовой статус данным организациям с возможностью вносить изменения в нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность малого бизнеса.

К 2016 г. в России улучшились условия для ведения бизнеса. Согласно рейтингу Doing Business Россия вошла в число 40 стран мира с наилучшими условиями для занятия предпринимательством. Однако еще в 2009 г. РФ находилась на 120 строчке рейтинга удобства для предпринимательской деятельности. В то же время многие по-прежнему воспринимают Россию по уровню риска ведения предпринимательской деятельности на уровне 120-й страны мира. Необходимо время, чтобы восприятие устоялось. И необходимо снижение геополитических рисков, которые сегодня велики, но не учтены в рейтинге.

Среди элементов «нормальной» институциональной среды необходимо выделить развитую инфраструктуру для функционирования малого бизнеса. К инфраструктуре малого бизнеса следует отнести:

- Технопарк – специальная организация, в которой объединены научно-исследовательские институты, объекты индустрии, деловые центры, выставочные площадки, учебные заведения, а также обслуживающие объекты: средства транспорта, подъездные пути, жилой поселок, охрана. Смысл создания технопарка в том, чтобы сконцентрировать на единой территории специалистов общего профиля деятельности. Ученые могут здесь проводить исследования в НИИ, преподавать в учебных заведениях и участвовать в процессе внедрения результатов своих исследований в жизнь.

- Бизнес-инкубатор – это организация, решающая задачи, ограниченные проблемами поддержки малых, вновь созданных предприятий и начинающих предпринимателей, которые хотят, но не имеют возможности начать свое дело, связанные с оказанием им помощи в создании жизнеспособных коммерчески выгодных продуктов и эффективных производств на базе их идей.

Бизнес-инкубатор обеспечивает оказание следующих основных услуг:

- предоставление в аренду (субаренду) субъектам малого предпринимательства нежилых помещений бизнес-инкубатора;

- осуществление технической эксплуатации здания (части здания) бизнес-инкубатора;

- почтово-секретарские услуги;

- консультационные услуги по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, кредитования, правовой защиты и развития предприятия, бизнес-планирования, повышения квалификации и обучения;

- доступ к информационным базам данных.

- Банковские организации. В основном банки разрабатывают специальные льготные кредиты для малого бизнеса, предполагающие сниженные ставки по кредитам или по банковскому обслуживанию. В настоящее время в России сформировался достаточно широкий спектр услуг в данной области. Но представители малого бизнеса по-прежнему отмечают недоступность финансовых средств среди основных проблем, связанных с осуществлением финансово-хозяйственной деятельности.

• Консалтинговые фирмы. Услуги консалтинговых фирм достаточно дорогостоящие, поэтому субъекты малого предпринимательства предпочитают использовать собственные силы для решения каких-либо задач, прибегая к информации из СМИ, Интернету, а также малые предприятия самостоятельно представляют свои интересы в различных организациях (налоговой службе, службе по статистике, суде). В данном случае следует привести пример: одна из консалтинговых фирм Ивановской области на основании договора с муниципалитетом совершенно бесплатно один день в неделю оказывала помощь субъектам малого бизнеса. При этом организовывалась предварительная запись. По нашему мнению, данная поддержка очень нужна, и осуществлять ее необходимо регулярно на постоянной основе, так как те проблемы, с которыми сталкиваются субъекты малого предпринимательства, требуют незамедлительного решения. Поэтому предлагаем в качестве еще одной формы организовать бесплатную телефонную линию для консультирования малых предприятий, но при условии создания реестра субъектов малого предпринимательства для того, чтобы защитить линию от недобросовестных клиентов.

• Кластеры. Суть в том, что вокруг крупных «якорных» предприятий должны быть сформированы полноценные отраслевые кластеры, группирующие малые и средние предприятия, которые станут базой для развития региональной экономики.

Промышленные кластеры существуют во многих западных странах. Кластер просто не может существовать без наличия разветвленных сетевых связей между большим количеством малых и средних предприятий. В центре каждого кластера будет находиться крупное производство, вокруг которого сосредоточатся малые инновационные предприятия, оперативно реагирующие на потребности рынка при производстве конечной продукции

Понятие «кластер» означает, что количество расположенных в определенной близости друг от друга фирм, занятых в смежных областях или дополняющих друг друга на разных уровнях одной или нескольких цепочек создания материальных ценностей, достигло «критической массы». Только в этих условиях возникает конгломерат, привлекающий поставщиков комплектующих и услуг и создающий конкурентные преимущества для всех фирм-участников.

• Лизинговые организации. Лизинг – это сотрудничество на основе договора лизинга, фиксирующего как экономические, так и правовые отношения сторон, заключающих договор. Этот договор освещает условия, на которых лизингодатель предоставляет в пользование технику, транспорт и другие предметы лизинга лизингополучателю.

В настоящее время существует множество программ лизинга транспорта и другого оборудования, что позволяет выбрать удобную и выгодную модель для конкретного случая.

Лизинг для малого бизнеса – это щадящая альтернатива кредиту, возможность быстро «встать на ноги», модернизировать свое предприятие даже с достаточно ограниченным стартовым капиталом.

Гибкие методики расчета лизинговых платежей для малого бизнеса дают значительные преимущества при дефиците денежных средств, уменьшают налоговые платежи. Перечисленные преимущества способствуют высвобождению оборотных средств и делают лизинг для малого бизнеса надежным способом поддержки и успешного функционирования предприятия.

Таким образом, в современных условиях необходимо сформировать «нормальную» институциональную среду для развития малого предпринимательства в РФ.

Библиографический список

1. *Дмитриев Ю. А., Шустров Л. И.* Развитие предпринимательства в экономической системе региона : монография. Владимир : Собор, 2011. 472 с.
2. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. Т. 3, кн. 3. М. : Политиздат, 1985. 508 с.
3. *Найт Ф.* Риск, неопределенность и прибыль : пер. с англ. М. : Дело, 2003. 360 с.
4. *Попков В. П., Евстафьева Е. В.* Организация предпринимательской деятельности. Схемы и таблицы. СПб. : Питер, 2007. 52 с.
5. Предпринимательство и предприниматели России. От истоков до XX века. М. : РОССПЭН, 1997. 351 с.
6. *Стукова И. В., Акимова Е. Н.* Предпринимательство: совершенствование механизма развития // Современные проблемы науки и образования. 2013. URL: <https://scienceeducation.ru/ru/article/view?id=8386> (дата обращения: 12.05.2017).
7. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М. : Эксмо, 2007. 864 с.

ББК 65.04-551

Т. А. Денисова

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Инновационное развитие является одним из важнейших факторов конкурентоспособности экономики, как в национальном, так и региональном масштабах. Оценка уровня инновационного развития имеет особое значение в связи с существенными различиями данных показателей по регионам РФ. Гипотеза, положенная в основу данной статьи, состоит в том, что сравнительная оценка уровня инновационного развития регионов при должной методической проработке является средством совершенствования политики по стимулированию инновационных путей развития экономики регионов.

Ключевые слова: инновации, инновационность, инновационное развитие, регион, сравнительная оценка, интегральный показатель, инновационные преимущества.

The hypothesis underlying this article is that comparative assessment of the level of innovative development of regions with proper methodical study is a means of improving policy for stimulating innovative development of economy and society. Innovative development is a key factor of a particular economy being competitive both at national and regional levels. Evaluation of the innovative development level is of a particular importance since different regions of Russia have substantially differing indicators.

Key words: innovation, innovativeness, innovative development, region, comparative evaluation, integral indicator, innovative advantages.

Научные разработки в сфере инновационного развития представлены на современном этапе кластером исследований, касающихся различных аспектов данного многокритериального процесса, что обусловлено непосредственным влиянием инноваций на экономику.

Различие в понимании термина «инновационное развитие» в значительной степени обусловлено уровнем иерархии экономической системы, применительно к которой оно рассматривается. Для уровня отдельного хозяйствующего субъекта инновационное развитие предполагает более интенсивное внедрение современных технологий в промышленное производство и в его организационные структуры.

Применительно к макроэкономической системе более обоснованным представляется понимание инновационного развития как процесса, направленного на создание нового высокотехнологичного уровня экономики, который находит непосредственное отражение не только в сфере производства, но и в социальной сфере, в организации общественных отношений.

Инновационное развитие региона может определяться как активность инновационных процессов на данной территории, их качественная характеристика. Таким образом, именно на уровне региона возможны те корректирующие действия, которые позволят согласовать текущее состояние инновационных процессов на уровне хозяйственных единиц и требуемую траекторию инновационного развития на уровне экономики в целом.

Несмотря на то что существует непосредственная взаимосвязь в разноразрядных процессах инновационного развития, не представляется возможным использование единых оценочных показателей, которые позволили бы количественно сопоставить инновационность систем разного уровня.

Измерение инновационности и оценки различных аспектов инновационного развития на современном этапе является актуальным направлением научных исследований, что объясняется как недостаточной разработкой методических аспектов данных вопросов, отсутствием унифицированной системы оценки уровня инновационности, так и важностью инновационных факторов развития для разработки программ прикладного характера, направленных на активизацию инновационной деятельности.

Необходимым условием оценки является наличие информации, которая в соответствии с единой методикой позволяет сопоставить показатели, характеризующие инновационные процессы в динамике или применительно к различным территориям.

Информационная база, позволяющая выполнить объективный анализ инновационного развития предприятий, отраслей, территорий, стран, находится в стадии совершенствования, активного согласования и утверждения.

Так, в Европейском Союзе работа органов управления ЕС и Евростата привела к формированию системы индикаторов инновационного развития, которая используется с начала 2000-х гг. XX в. В данной системе применяются обобщающие показатели, которые позволяют оценить условия для инновационной деятельности и результаты инновационного развития стран.

В качестве показателей условий инновационного развития используются следующие: доля государственных расходов на исследования и разработки в ВВП, доля затрат бизнеса (предприятий и организаций) на исследования и разработки в ВВП, степень распространения информационно-коммуникационных технологий, доля занятых в сфере исследований и разработок по отношению к общей численности занятых и численности

населения, доля лиц с высшим образованием от общего числа занятых и некоторые другие показатели.

В состав результативных показателей включены следующие: среднегодовое число патентов в расчете на 1 млн населения, число научных статей по отношению к числу занятых в сфере исследований и разработок, общей численности занятых и численности населения.

Таким образом, в европейской системе инновационное развитие оценивается по результату, основанному на учете именно тех нововведений, которые предполагают использование принципиально новых технологических и организационных решений, защищенных авторским правом.

В российской практике для оценки уровня инновационного развития используются данные официальной статистики и производные показатели, рассчитанные на их основе. Обследование инновационной деятельности в России разработано с учетом единой программы европейского обследования инноваций (Community Innovation Survey – CIS). Методология сбора и обработки данных строилась в соответствии с рекомендациями ведущих международных организаций – Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Евростата по сбору и анализу данных по инновациям. Получаемые показатели гармонизированы с международными стандартами и могут быть использованы для сравнительных исследований.

Основным источником официальной информации по инновациям являются итоги федерального статистического наблюдения по форме № 4 – инновация «Сведения об инновационной деятельности организации», получаемые статистическими органами от крупных и средних организаций (кроме субъектов малого предпринимательства). Использование данных официальной статистики обеспечивает единую методологическую основу оценки, что является гарантией объективности выводов. Для формирования системы показателей оценки уровня инновационного развития возможно использовать следующие данные официальной статистики:

- 1) число инновационно-активных предприятий и уровень инновационной активности крупных и средних организаций (удельный вес организаций, осуществлявших инновационную деятельность, в общем числе организаций), %;
- 2) количество поданных патентных заявок, единиц;
- 3) количество выданных патентов, единиц;
- 4) число созданных передовых производственных технологий, единиц;
- 5) число используемых передовых производственных технологий, единиц;
- 6) число организаций, имеющих аспирантуру, единиц;
- 7) число организаций, имеющих докторантуру, единиц;
- 8) удельный вес аспирантов, выпущенных с защитой диссертации;
- 9) удельный вес докторантов, выпущенных с защитой диссертации;
- 10) число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, единиц;
- 11) численность персонала, занятого исследованиями и разработками, и удельный вес работников организаций, выполнявших научные исследования и разработки, в среднесписочной численности работников организаций;
- 12) объем научных исследований и разработок в расчете на одну организацию, выполнявшую научные исследования и разработки, тыс. руб.;
- 13) объем научно-исследовательских услуг, в расчете на одну организацию, выполнявшую научные исследования и разработки, тыс. руб.;

14) удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженной продукции крупных и средних организаций;

15) затраты на исследования и разработки по видам работ (фундаментальные исследования и прикладные), по учитываемым видам инноваций (технологические, маркетинговые, организационные) в расчете на одну крупную и среднюю организацию, осуществлявшую инновационную деятельность, тыс. руб.

Ряд других показателей, которые могут использоваться в оценке уровня инновационного развития, не содержатся в данных официальной статистики, но могут быть получены расчетным путем на основе статистических данных. Это условие позволяет сохранить сопоставимость показателей различных регионов, так как сохраняется единый методологический подход к их формированию.

К этой группе показателей можно отнести следующие показатели:

– инновационная активность предприятий, %;

– удельный вес инновационных товаров в общем объеме отгруженных, товаров собственного производства, выполненных работ, услуг собственными силами;

– доля внебюджетных средств в общем объеме финансирования затрат на технологические инновации, %;

– затраты предприятий и организаций региона на исследования и разработки, % от ВРП и др.

Также для оценки могут использоваться такие показатели, как:

– уровень инновационной активности малых предприятий (удельный вес малых предприятий, осуществлявших инновационную деятельность, в общем их числе), %;

– удельный вес объема инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженной продукции малых предприятий, %;

– затраты на технологические инновации в расчете на 1 малое предприятие, осуществлявшее инновационную деятельность, тыс. руб.

Однако при этом надо учесть, что данные показатели формируются не ежегодно, а в соответствии с программой периодического изучения деятельности малых предприятий.

Представленная совокупность показателей свидетельствует о том, что инновационное развитие является процессом, характеризующимся множеством критериев. Методики сравнительной оценки уровня инновационного развития отличаются по количеству и составу исследуемых групп показателей.

Сравнительная оценка предполагает использование относительных величин, отличительной особенностью которых применительно к цели данного анализа является то, что база сравнения в их построении является величиной неустойчивой, так как в современных условиях инновационные параметры отличаются крайне неравномерной динамикой.

Методологические основы оценки всегда имеют чрезвычайно важное значение, так как ошибки в теоретических подходах обуславливают более низкую эффективность механизма экономической динамики, в целях совершенствования которого и проводится оценка уровня инновационного развития.

Использование обоснованной методики сравнительной оценки уровня инновационного развития регионов позволяет управлять качеством инновационного развития на различных уровнях управления экономикой. Для этого в методике должны быть использованы те показатели и методы их расчета, которые позволяют оценить степень приближения к инновационным

параметрам стратегических целей, что обеспечивает возможность корректировки системы управления инновационным развитием.

Принципиальные подходы к сравнительной оценке уровня инновационного развития регионов связаны, во-первых, с рейтинговой оценкой на основе системы статистических показателей, во-вторых, с интегральной оценкой на основе одного сводного показателя и, в-третьих, с использованием экспертных оценок.

Единый интегральный показатель удобен для целей управления ввиду того, что позволяет дать объективную сводную оценку уровня, отражая при этом сравнительные преимущества и относительные слабости в инновационных характеристиках региональных систем общественного воспроизводства. Однако построение интегрального показателя возможно на основе различных подходов. Определение интегрального показателя на основе суммирования рангов по отдельным показателям, выбранным для оценки, представляется недостаточно информативным.

Интегральный индекс уровня инновационного развития региона целесообразнее определять на основе расчета среднего арифметического взвешенного из частных индексов, рассчитанных на основе сравнения отдельных показателей с показателями «эталона». В качестве эталонного значения могут быть использованы максимальные значения показателей, отобранных для оценки инновационного развития, по всей совокупности рассматриваемых регионов. Таким образом, «эталонный» регион может являться условным формированием, характеристики которого выбраны по лучшим региональным значениям показателей, учитываемых в оценке.

Помимо такого подхода уровень инновационного развития может оцениваться применительно к базе, рассчитанной как среднее значение параметра оценки по изучаемой совокупности.

Использование нормированных значений для расчета ряда показателей также целесообразно, так как позволяет произвести оценку в соответствии с фактическим диапазоном изменения показателя.

Оценка уровня инновационного развития регионов может быть выполнена и на основе группировки показателей, которая может быть различной в соответствии с целями выполнения сравнительной оценки. Если задачей является оценка эффективности программ по стимулированию инновационных процессов, то целесообразно выделить группы базовых показателей и показателей динамики инновационной активности. Если оценка делается не для целей мониторинга и текущего управления, а с целью разработки долгосрочной программы инновационного развития региона или федерального округа с учетом совокупного инновационного потенциала регионов, то в этом случае используемые в оценке показатели можно разделить на «текущие» и на «формирующие стратегические инновационные преимущества».

К первым можно отнести рассмотренные показатели, которые обеспечиваются данными официальной статистики.

В состав показателей, позволяющих выполнить косвенную оценку предпосылок формирования будущих инновационных преимуществ региона, целесообразно включить дополнительные параметры, получаемые из иных информационных источников помимо данных официальной статистики. Например, на основе данных специально организованного обследования может быть выполнено сравнение регионов по числу бизнес-инкубаторов

и «глубине» их научной специализации. Сравнительную оценку регионов могут дополнять следующие показатели:

– наличие у компаний, функционирующих в рамках бизнес-инкубатора, инновационной направленности стратегии развития, собственных инноваций в отрасли специализации;

– открытость региона для проведения мероприятий инновационной направленности, вовлеченность в эти мероприятия предприятий региона.

Эти данные являются необходимым дополнением к статистическим показателям, позволяющим дать оценку условиям для формирования стратегических инновационных преимуществ региона, в качестве которых можно рассматривать следующие: объем инвестиций в основной капитал в расчете на душу населения, тыс. руб.; уровень экономической активности населения, %; выпуск студентов учреждениями высшего профессионального образования в расчете на 10 тыс. чел. населения; выпуск магистров учреждениями высшего профессионального образования в расчете на 10 тыс. чел. населения и некоторые другие.

Таким образом, в оценке используется совокупность показателей, что и предполагает применение определенного алгоритма анализа и сравнения уровня инновационного развития регионов.

Расчет интегрального индекса уровня инновационного развития регионов позволяет построить профиль инновационности региона на основе единичных параметров, что может быть использовано для целей совершенствования региональной промышленной политики. Расчет такого показателя позволяет также построить профиль инновационности федерального округа по регионам, включенным в его состав, что позволит оценить дифференциацию регионов по соответствующим показателям.

Кроме того, интегральные оценки позволяют делать выводы о динамике инновационного развития в регионах, дают возможность на основе анализа сводных и частных показателей сформировать более эффективную инновационную систему.

Экспертный метод в решении задачи сравнительной оценки уровня инновационного развития регионов имеет ограниченное применение, что связано с необходимостью обработки большой информационной базы, обеспечивающей комплексный характер оценки. При необходимости сравнения ограниченного числа регионов по небольшому числу показателей и при наличии явных преимуществ одного из регионов по ключевым индикаторам инновационного развития применение этого метода возможно.

К основным преимуществам интегрального индекса уровня инновационного развития региона относятся:

– комплексность оценки (в набор показателей включены не только прямо касающиеся инноваций, но и косвенно влияющие на предпосылки их формирования);

– возможность изменения состава показателей;

– объективное сопоставление и применение в сводной оценке не связанных между собой показателей (за счет обобщения частных индексов);

– возможность сравнения регионов не только по интегральному индексу, но и по отдельным показателям, использованным в его расчете;

– уменьшение влияния субъективного фактора (мнение экспертов используется только для присвоения весовых коэффициентов показателям).

Недостатком сравнительной оценки уровня инновационного развития регионов при использовании любого из методов является неполное применение видов классификаций инноваций, которые в теории отличаются более широким набором классификационных признаков, некоторые из которых имеют принципиальное значение для оценки степени новизны фиксируемой в учетном показателе инновации. Действительно, учитываемые статистикой процессные инновации должны быть новыми для данной организации, но эта организация не обязательно должна быть первой во внедрении той или иной инновации. Также не имеет значения, разрабатывались ли процессные инновации данной или же другой организацией. Аналогичный подход используется для понимания других видов инноваций. Например, продуктовые инновации для отражения в отчетности должны быть новыми для данной организации, но они не обязательно должны быть новыми для рынка.

По существу применение данного подхода демонстрирует многоуровневый характер оценки инновационного развития, в соответствии с которым на одном уровне учитываются только те инновации, которые представляют собой конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового либо усовершенствованного продукта или услуги, внедренных на рынке, нового либо усовершенствованного процесса или способа производства продукции или услуг, используемых в практической деятельности. На другом уровне оценки инновациями признаются продукты, процессы, услуги и методы, которые не только разработаны данной организацией впервые, но и те, которые перенимаются ею у других организаций.

Данная методическая особенность объясняется прикладным характером проводимого сравнения, когда важно оценить «диффузию нововведений», а не только факт появления инновации того или иного вида. Поэтому действующая система статистического учета инноваций обеспечивает высокий уровень объективности сравнительной оценки уровня инновационного развития регионов. Однако стратегический характер данной оценки и актуальность вопроса о повышении эффективности инновационной деятельности формируют задачу расширения информационной базы сравнительной оценки в целях совершенствования политики по стимулированию инновационных путей развития экономики регионов.

О. С. Романова

ЭКОНОМИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ТРАКТОВКА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ (КОРПОРАТИВНОЙ) КУЛЬТУРЫ

В настоящей статье организационная (корпоративная) культура рассматривается как экономико-теоретическая категория. При этом мы выделяем ее объективные и субъективные основы, затрагиваем содержательно-функциональный аспект, а также рассматриваем формы проявления и эффекты этого явления.

Ключевые слова: организационная (корпоративная) культура, экономические отношения, экономическое поведение, общий корпоративный интерес, отчуждение труда, социальное партнерство.

In the article the organizational (corporate) culture is considered as an economic-theoretical category. In the same breath its objective and subjective foundations are singled out, the substantive-functional aspect is touched upon as well as various forms of manifestation and effects of this phenomenon are considered.

Key words: organizational (corporate) culture, economic relations, economic behavior, general corporate interest, the alienation of labor, social partnership.

В современной экономической литературе проблематика организационной культуры отражается в основном под углом зрения менеджмента. При этом активно изучаются модели ее формирования, социально-психологические эффекты и методики оценки.

На наш взгляд, организационная (корпоративная) культура онтологически двойственна и имеет объективно-субъективную основу. В связи с этим, необходимо ее ввести в русло экономико-теоретических исследований, опираясь на межпредметность и многофункциональность этого явления.

На основании проводимых нами исследований, мы полагаем, что нет универсальной трактовки организационной (корпоративной) культуры. При этом важно внести терминологическую ясность, указав, что с точки зрения организационно-управленческих отношений следует разделять понятия организационная и корпоративная культура. Корпоративная культура может присутствовать в крупных корпорациях, а организационная культура – это обобщенное понятие, не зависящее от формы собственности и размера организации. В своем исследовании мы используем терминологию экономической теории, но сохраняем при этом и общепринятое обозначение этого явления. В связи с этим организационная (корпоративная) культура рассматривается нами как универсальное понятие.

В ходе исследования истории изучения организационной (корпоративной) культуры, мы пришли к следующим выводам. Во-первых, это явление впервые было рассмотрено в связи экономическими отношениями, а значит, именно в рамках экономической теории следует искать ее научных «предшественников» или «предтеч». Отметим, что и в довоенном институционализме существовали формы проявления организационной (корпоративной) культуры. Во-вторых, сам термин стал употребляться в начале 70-х гг. прошлого столетия в связи с активизацией исследований в области менеджмента.

© Романова О. С., 2017

На протяжении полувека проблемами, связанными с формированием, развитием и проявлением организационной культуры занимались в основном в ракурсе организационно-управленческих отношений. В-третьих, на современном этапе возникает потребность в поиске объективных основ организационной (корпоративной) культуры, которые связаны с экономическими отношениями. Кроме того, необходимо синтезировать объективные и субъективные основы этого явления. Таким образом, мы пришли к выводу об эволюции идей организационной (корпоративной) культуры. Ретроспективный анализ этого явления, а также процессов и явлений, предшествующих его формированию вносит вклад в развитие экономической истории.

Мы предлагаем рассматривать организационную (корпоративную) культуру с позиции политической экономии как систему социально-экономических отношений. Вместе с тем, в ракурсе современной западной экономической теории, организационная (корпоративная) культура может изучаться как резерв улучшения дел на предприятии, рычаг повышения конкурентоспособности и эффективности производства, т. е. рассматриваться как экономический ресурс. В рамках институционализма ее изучение основано на исследовании экономического поведения собственников и наемных работников. Кроме того, с понятием организационной культуры часто ассоциируют такое понятие как «рутина». Данный термин применяется в институционно-эволюционной экономике. С точки зрения организации и управления производством изучаемое нами явление рассматривается как принцип ведения дел в организации. С позиции социальной психологии изучение организационной культуры важно в связи с выполнением ею адаптивной и мотивационной функции.

На наш взгляд, исследование организационной (корпоративной) культуры как научной проблемы подразумевает использование полиметодологии. Вместе с тем, мы полагаем, что это явление пронизывает эндотерический и экзотерический слои экономических отношений. При этом мы выделяем объективные и субъективные основы организационной (корпоративной) культуры, учитывая межпредметность как исследовательский принцип. В связи с этим мы предлагаем выделять объективные и субъективные концепции в ее исследовании.

Синтез политэкономической, институциональной, организационно-управленческой и социально-экономической трактовки этого явления положен нами в основу создания авторской экономико-теоретической трактовки организационной (корпоративной) культуры.

В рамках политэкономической точки зрения, данное явление может быть представлено как экономические отношения, складывающиеся по поводу формирования общего корпоративного интереса и проявляющиеся в форме единообразного экономического поведения участников хозяйственной деятельности фирмы с учетом сформировавшихся отношений собственности, целей и факторов внешней среды.

С точки зрения институционализма организационная (корпоративная) культура предстает как единообразное экономическое поведение, связанное с необходимостью реализации общих для всех целей. При этом следует отметить, что рассматривая организационную (корпоративную) культуру в данном ракурсе, следует синтезировать разработки субъективной политической экономии и институционализма.

Организационная (корпоративная) культура активно исследуется и представителями организационно-управленческого направления. В данном случае под ней понимают элемент внутренней деловой среды предприятия или принцип организации деятельности. Социальные психологи изучают ее в качестве эффекта группового поведения или адаптации работников.

Еще одним методологическим принципом исследования организационной (корпоративной) культуры следует считать рассмотрение ее как микроэкономического понятия. В качестве объекта исследования мы предлагаем рассматривать фирмы, предприятия, корпорации и организации в зависимости от формы собственности и сфер деятельности. Кроме того, необходимо отметить, что имеют место процессы синтезирования, взаимопроникновения направлений экономической мысли, что, безусловно, способствует расширению предмета экономической теории. В связи с этим, мы считаем возможным в ходе изучения организационной (корпоративной) культуры в рамках полиметодологии, использовать термин «организация» в системе понятий экономической теории.

В своем исследовании мы также опираемся на принцип изучения организационной (корпоративной) культуры во взаимосвязи с другими научными категориями и принцип сочетания стабильности и изменчивости. Стабильность, проявляющаяся в отсутствии текучести кадров, является, на наш взгляд, необходимым условием для формирования общего корпоративного интереса. Но при этом она должна быть адаптивной, то есть органичной. Стабильность мы не отождествляем с застоём. Организационная (корпоративная) культура должна «жить», развиваться, чтобы стать действующей силой на предприятии.

Отметим, что наши разработки не дублируют уже существующие. В своем исследовании мы углубляем содержательный аспект в исследовании организационной (корпоративной) культуры. При этом мы выделяем ряд существенных подходов к ее изучению. В рамках каждого из них мы предлагаем рассматривать содержательные характеристики изучаемого нами явления. Итак, во-первых, организационная (корпоративная) культура – это объективно-субъективные отношения, складывающиеся по поводу формирования общего корпоративного интереса и обеспечения его функционирования, которые проявляются в единообразном экономическом поведении. Во-вторых, организационная (корпоративная) культура – это нематериальный актив, элемент человеческого капитала. В-третьих, это институт взаимодействия людей в организации в процессе осуществления ими экономической деятельности. В-четвертых, организационная (корпоративная) культура – процесс постановки и ведения дел, способ их реализации. Пятый содержательный аспект организационной (корпоративной) культуры связан с созданием базы для системы социального партнерства. Шестой аспект изучения предусматривает рассмотрение ее как некоего вида адаптации. Организационная (корпоративная) культура может восприниматься как система коммуникаций. Вместе с тем, ее можно воспринимать как социальный клей, помогающий сохранить целостность организации с помощью формирования общих для всех стандартов мышления и поведения. В качестве еще одного подхода к организационной (корпоративной) культуре мы рассматриваем субъективные представления членов группы. И, наконец, организационная (корпоративная) культура – это экономико-социокультурный феномен. В данном случае общество рассматривается как совокупность организаций.

Перед трудовым коллективом фирмы стоит одна задача, но степень заинтересованности у всех участников хозяйственной деятельности различна. При этом достижение этой цели возможно лишь при согласованности интересов. Таким образом, интересы отдельных работников должны отражаться в структуре интересов организации. На основании этого формируется общий корпоративный интерес, через который преломляются частные интересы. Важно, чтобы он был признаваем большинством участников хозяйственной деятельности. Именно процесс осознания общего корпоративного интереса, на наш взгляд, и является базой для формирования организационной (корпоративной) культуры.

По нашему мнению, в фирме должен быть сформирован организационно-экономический механизм согласования интересов участников хозяйственной деятельности, формирующий у работников определенные виды заинтересованности и ответственности. Этот механизм способствует формированию и поддержанию общего корпоративного интереса и созданию предпосылки для организационной (корпоративной) культуры. Благодаря ему происходит реализация интересов фирмы в сочетании с интересами работника. Важно, что при этом личный интерес вводится в русло коллективного (общественного) интереса и обеспечивает самоподдержание организационной (корпоративной) культуры.

К объективным процессам, приводящим к формированию и самоподдержанию этого организационно-экономического механизма, можно отнести идеологические предпосылки к коллективной деятельности, а также социальное партнерство, как объединение единомышленников, и стабильность коллектива. Субъективная сторона организационно-экономического механизма согласования интересов участников хозяйственной деятельности организации связана с административно-управленческими инструментами его функционирования.

Все методы установления баланса между общими и частными интересами возможно объединить в 4 группы: правовые, экономические, организационно-управленческие и социально-психологические. Все они могут выступать в качестве методов поддержания организационно-экономического механизма согласования интересов участников хозяйственной деятельности.

В качестве ключевой объективной основы организационной (корпоративной) культуры мы предлагаем рассматривать кооперацию в трудовой деятельности. Общий корпоративный интерес как одна из форм ее проявления, рассматривается в рамках экономических отношений. Процесс осознания этого общего интереса является объективной основой для формирования организационной (корпоративной) культуры. Субъективные же истоки этого явления следует искать в трудовой деятельности и целенаправленном управленческом воздействии. Формирование и осознание общего корпоративного интереса изучается в рамках политической экономии, а сформировавшаяся организационная (корпоративная) культура, будучи объектом управления со стороны администрации, может исследоваться в системе организационно-управленческих отношений.

Обозначим ключевые факторы формирования организационной (корпоративной) культуры. Мы предлагаем их объединить в следующие группы: 1) стабильность коллектива; 2) формирование и поддержание общего корпоративного интереса; 3) минимальный уровень отчуждения труда; 4) система социального партнерства в ее понимании как объединения единомышленников;

5) рациональная система оплаты труда; 6) адекватная система стимулирования; 7) положительный морально-психологический климат. Первые четыре группы относятся к объективным факторам, а две другие – к субъективным.

Объективные изменения в содержании и причинах процессов кооперации возникают различные формы проявления организационной (корпоративной) культуры. Сам термин организационная (корпоративная) культура неизбежно возник на определенном этапе эволюции этих процессов. Предпосылками к этому, в частности, являются согласование интересов, приводящее к единообразному поведению, а также формирование трудовых коллективов, где с помощью целенаправленных действий администрации достигается компромисс в интересах.

В качестве субъективной основы организационной (корпоративной) культуры, на наш взгляд, следует рассматривать единые трудовые установки, выражающиеся в единообразном экономическом поведении. Данные категории могут быть объектом исследования субъективной политэкономии и институционализма. С позиции организационно-управленческих отношений в качестве субъективной основы организационной (корпоративной) культуры следует рассматривать целенаправленное административное воздействие на трудовые процессы.

В содержательно-функциональном смысле организационная (корпоративная) культура с экономико-теоретической точки зрения представлена нами как двуединство экономических отношений и единообразного экономического поведения участников хозяйственной деятельности фирмы. Если экономические отношения рассматривать в рамках экономического интереса организации, то нужно учитывать личные интересы и общий корпоративный интерес.

На наш взгляд, все воздействия этого феномена на процессы, протекающие внутри фирмы, можно объединить в четыре группы: экономическая эффективность и трудовая активность, мотивация труда, социальная справедливость и морально-психологический климат в коллективе. Кроме того, организационная (корпоративная) культура может являться фактором смягчения отчуждения труда и создания системы социального партнерства.

С помощью объективных основ организационной (корпоративной) культуры, на наш взгляд, можно смягчить такие формы отчуждения труда, как, отчуждение от средств производства, от самого труда (безразличие к труду), от результата труда, в свою очередь отчуждение от условий труда, от участия в принятии управленческих решений, от фонда оплаты труда, от выполнения «хозяйских функций» на малых предприятиях, принадлежащих работникам, от экономической власти, от социальных благ может быть преодолено с помощью субъективных ее основ. В процессе осознания общего корпоративного интереса у работников должна развиваться потребность в труде, а организационная (корпоративная) культура призвана смягчить отчуждение труда, оппортунизм может благодаря ей быть полностью преодолен как более поверхностное явление.

Мы полагаем, что существует механизм воздействия общего корпоративного интереса на процесс создания системы социального партнерства на предприятии. Общие элементы в структуре интересов каждой из групп участников хозяйственной деятельности являются, на наш взгляд, базой для формирования партнерских отношений. Объективные основы социального партнерства, таким образом, следует искать в добровольном единстве убеждений, когда все участники хозяйственной деятельности ощущают себя

партнерами и единомышленниками. Если не достигнута согласованность интересов, то социальное партнерство может быть лишь поверхностным. На наш взгляд, общий корпоративный интерес и организационная (корпоративная) культура являются системообразующими началами в системе социального партнерства. Такой подход возможен благодаря тому, что организационная (корпоративная) культура трактуется как экономические отношения и экономическое поведение, то есть изучается с позиции экономической теории.

ББК 65.305.142

О. И. Успенская, И. Н. Солдатов

ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Приводится понятие энергетической безопасности страны, представлена система показателей для оценки ее уровня. Проведен анализ производства и потребления топливно-энергетических ресурсов в России, экономической доступности ресурсов, анализ состояния основных фондов и инвестиционной активности в топливно-энергетическом комплексе.

На основании проведенного анализа сделан вывод об уровне энергетической безопасности России и предложены рекомендации по совершенствованию экономического и нормативно-правового регулирования в области обеспечения энергобезопасности страны.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, топливно-энергетический комплекс, уголь, нефть, газ природный, электроэнергия, состояние основных фондов, инвестиции.

Considered is the concept of energy security of the country, presented – a system of indicators to evaluate the level of energy security. Analyzed are the figures of production and consumption of fuel and energy resources in Russia, economic availability of these resources. The authors also undertake the analysis of the status of fixed assets and investment activity in the fuel and energy complex.

On the basis of the analysis the conclusion is made about the level of energy security of Russia; the recommendations for improving economic and normative-legal regulation in the sphere of ensuring energy security of the country are proposed.

Key words: energy security, fuel and energy complex, coal, oil, natural gas, electricity, condition of fixed assets, investments.

Одним из важнейших условий стабильного и устойчивого развития экономики любой страны является обеспечение ее национальной безопасности. В свою очередь национальная безопасность во многом определяется, в том числе, и уровнем энергетической безопасности страны.

Состояние и темпы развития топливно-энергетической сферы напрямую влияют на результаты деятельности других секторов экономики и на экономический рост страны в целом. Кроме того, инновационное развитие экономики нашей страны немыслимо без дальнейшего развития и совершенствования энергетики.

Прежде всего необходимо дать определение энергетической безопасности. В России на законодательном уровне не существует такого определения. В экономической литературе и литературе по вопросам энергетики встречаются различные определения энергетической безопасности, которые в той или иной мере отражают сущность данного понятия.

Основываясь на своих взглядах на данную проблему, дадим авторское определение энергетической безопасности. *Энергетическая безопасность страны* – это такое состояние топливно-энергетической сферы, при котором обеспечиваются производство и потребление энергетических ресурсов страны с целью полного обеспечения нужд экономики и населения страны и исключаются угрозы техногенных катастроф, а в случае непредвиденных ситуаций имеются все силы и средства для их нейтрализации.

Теперь необходимо обратиться к критериям оценки уровня энергетической безопасности. Единого подхода к оценке также не существует, поэтому представляется целесообразным провести такую оценку, основываясь на вышеприведенном определении энергетической безопасности.

Можно выделить следующие параметры оценки:

- показатели производства и потребления топливно-энергетических ресурсов в стране;
- показатели экономической доступности топливно-энергетических ресурсов;
- показатели состояния основных фондов в ТЭК;
- показатели инвестиционной активности.

Анализ начнем с оценки обеспеченности топливно-энергетическими ресурсами.

В настоящее время Россия занимает второе место по запасам угля в мире после США. На нее приходится около 18 % мировых запасов [6]. По уровню добычи в 2015 г. она занимала шестое место в мире [2].

Россия обладает огромными ресурсами разнообразных по качеству углей – от бурых до антрацитов. Общие ресурсы оцениваются в 4089 млрд т, а балансовые запасы составляют около 272,7 млрд т. Преобладающую долю ресурсов составляют энергетические угли – 3641,9 млрд т (89 %), и только 447,1 млрд т (11 %) – коксующиеся [1].

За период 2010–2015 гг. добыча угля в России выросла на 15,5 %, что составляет 50 млн тонн. Начиная с 2010 г., мы можем наблюдать ежегодный прирост добычи в среднем на 4–6 %, за исключением 2013 г., когда наблюдался небольшой спад [7].

Потребление угля в России в 2015 г. немного увеличилось – до 197,5 млн т (+1,3 % к 2014 г.). Российские компании расширили поставки на внутренний рынок до 174,6 млн т (+3 %), так что на него пришлось около 54 % общих поставок российских углей. Импорт угля, в основном представленный завозом энергетического угля из Казахстана (96 %), снизился на 9 %. Наблюдалось и дальнейшее сокращение вклада импорта в потребление – в 2015 г. оно не превышало 12 %. Прирост потребления угля в России был обеспечен электростанциями (+7 %), которые являются его основным потребителем. В числе других крупных потребителей угля в России коксохимические заводы (сократившие потребление на 9 %) и население (потребление которого осталось неизменным) [9].

Таким образом, разница между добычей и потреблением угля в России в 2015 г. составила 174,5 млн т, что составило 46,9 % от общего количества добытого угля.

Динамика показателей добычи и внутреннего потребления угля в России представлена на рисунке 1 [10].

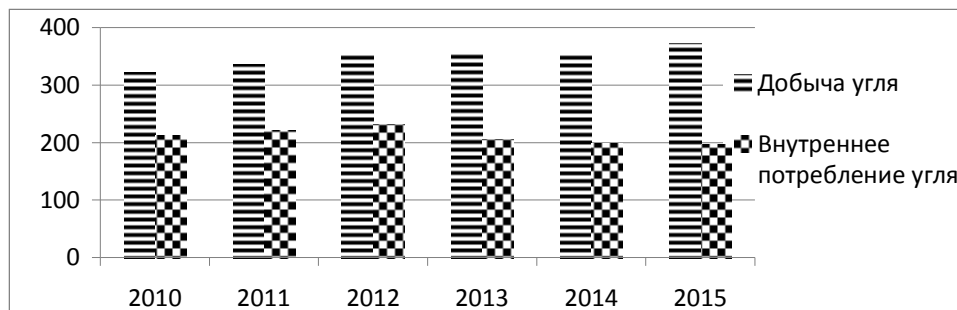


Рис. 1. Динамика добычи и потребления угля в России за период 2010–2015 гг., млн т

По запасам нефти Россия в 2015 г. занимала восьмое место в мире – 80 млрд барр. По добыче нефти Россия в 2015 г. являлась мировым лидером – 10,11 млн барр./сутки [4].

За период с 2010–2015 гг. добыча нефти в России, включая газовый конденсат, выросла на 5,5 %, что составило 28 млн т. В 2015 г. добыча нефти и газового конденсата выросла на 8,2 млн т (+1,6 %) по сравнению с предыдущим годом. Таким образом, добыча жидких углеводородов в России растет непрерывно с 2010 г. (в среднем на 1,3 %) [7]. Тем не менее темпы прироста добычи сокращаются, что обусловлено постепенным выходом России на «плато» нефтедобычи, а также увеличением доли добычи трудноизвлекаемых запасов нефти.

В этих достаточно неблагоприятных условиях в России по итогам 2015 г. был поставлен новый рекорд по объемам добычи нефти – 534 млн т, что на 1,4 % превышает аналогичный показатель 2014 г. При этом добыча в основном увеличивалась не за счет вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК), которые показали относительно сдержанные результаты: добыча «Роснефти» и «Лукойла» сократилась приблизительно на 1 %, «Сургутнефтегаз» увеличил свою добычу на 0,3 %; более значительные темпы роста показали «Башнефть», «Гатнефть» и «Газпром нефть» – добыча компаний выросла на 11,9, 2,7 и 2,1 % соответственно. Рост добычи в целом по стране был обеспечен преимущественно за счет малых и средних нефтяных компаний, добыча которых выросла примерно на 5 млн т. Это можно объяснить инвестициями предыдущих периодов и выходом ряда месторождений на пиковый уровень добычи [9].

Внутреннее потребление нефти в России в 2015 г. составило 168,1 млн т [3]. Таким образом, разница между добычей и потреблением составила 365,9 млн т, что составило 68,5 % от уровня добычи нефти [7]. В 2015 г. из-за уменьшения таможенной субсидии и ценового фактора российским компаниям стало выгоднее экспортировать сырую нефть, чем ее перерабатывать. Впервые за рассматриваемый период ее переработка сократилась.

Можно сделать вывод, что уровень добычи нефти в России позволяет не только обеспечивать все внутренние потребности, но и являться одним из лидеров в мире по продаже нефти.

На рисунке 2 представлены данные об уровне добычи и потребления нефти в России в 2010–2015 гг. [10].

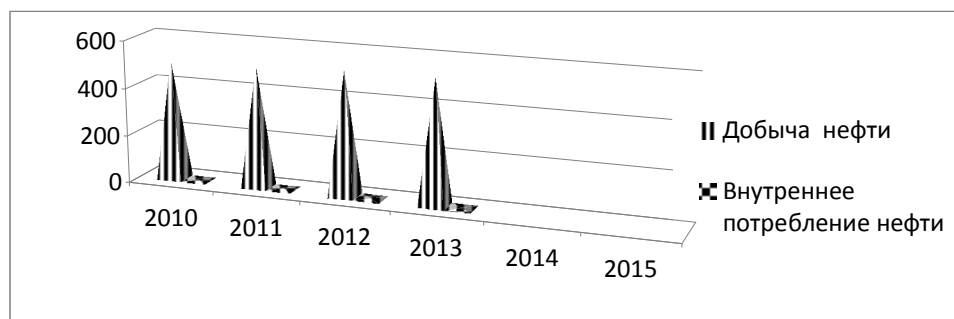


Рис. 2. Динамика добычи и внутреннего потребления нефти в России в 2010–2015 гг.

Россия занимает первое место по запасам природного газа в мире: в РФ находится 24,4 % всех мировых запасов, или 49,541 трлн куб. м. По добыче природного газа Россия занимает второе место в мире после США, добывая почти 20 % всей добычи в мире [5].

За рассматриваемый период добыча газа в России сократилась на 6,4 % и составила в 2015 г. 555 млрд куб. м, показав при этом самый низкий уровень за шесть лет. По сравнению с 2014 г. добыча сократилась на 2,5 %.

Следует отметить, что снижающаяся добыча газа не является следствием недостатка производственных мощностей. В настоящее время на российском газовом рынке предложение существенно превышает спрос. Так, только действующие мощности ПАО «Газпром» позволяют добывать порядка 600 млрд куб. м газа в год при фактической добыче в 432 млрд куб. м в 2014 г.; при этом компания также планирует расширять свои добывающие мощности уже в среднесрочной перспективе (проекты преимущественно ориентированы на экспорт, но также ожидается и прирост потребления у отдельных групп потребителей внутреннего рынка). Вместе с тем достаточно амбициозные планы по увеличению добычи газа есть и у НК «Роснефть». Компания планирует нарастить добычу газа с примерно 40 млрд куб. м в 2014 г. до 100 млрд куб. м в 2020 г., из которых более 90 % планируется направить на внутренний рынок [8].

Потребление природного газа в России в последние годы колеблется на уровне 450–480 млрд куб. м. Текущее сокращение спроса на газ на внутреннем рынке происходит преимущественно за счет электро- и теплоэнергетики, которые являются основными группами потребителей природного газа в России.

Снижение потребления газа в электро- и теплоэнергетике объясняется сокращением объема выработки электроэнергии и отпуска тепловой энергии с ТЭЦ в 2014 г. Потребление газа отраслями промышленности и населением в последние годы сохраняется примерно на одном и том же уровне.

В 2015 г. внутреннее потребление природного газа составило 444,3 млрд куб. м [2]. Таким образом, разница между добычей и потреблением составила 110,7 млрд куб. м, что составило 19,9 % от уровня добычи.

Динамика показателей добычи и потребления природного газа в России представлена на рисунке 3 [10].

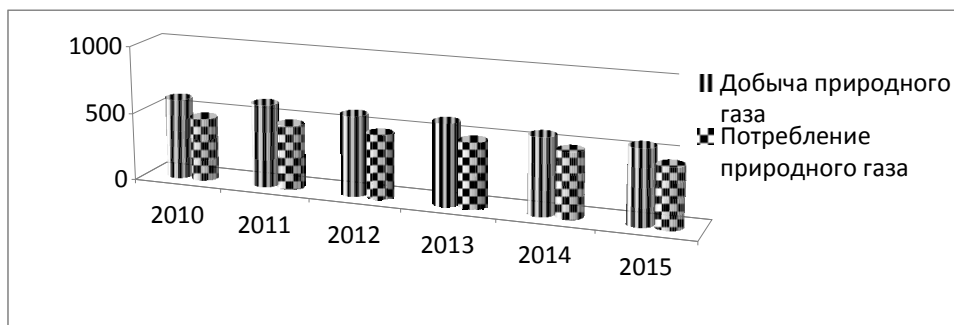


Рис. 3. Динамика добычи и потребления природного газа в России в 2010–2015 гг., млрд куб м

Россия в 2015 г. занимала пятое место в мире по производству электроэнергии [2].

За рассматриваемый период производство электроэнергии увеличилось на 2,8 % и составило в 2015 г. 1067,5 млрд кВт-ч. Поставки электроэнергии из-за пределов России выросли в 4,6 раза, но их доля в суммарном производстве электроэнергии незначительна.

Потребление электроэнергии за период 2010–2015 гг. выросло на 3,9 %. Однако в 2015 г. по сравнению с 2014 г. оно сократилось на 0,5 %. Основными причинами стали кризисные явления в экономике, снижение потребления в промышленных регионах страны.

Разница между ресурсами электроэнергии и ее потреблением в 2015 г. составила 7,3 млрд кВт-ч (0,7 %) [7].

Динамика показателей производства и потребления электроэнергии в России представлена на рисунке 4 [10].

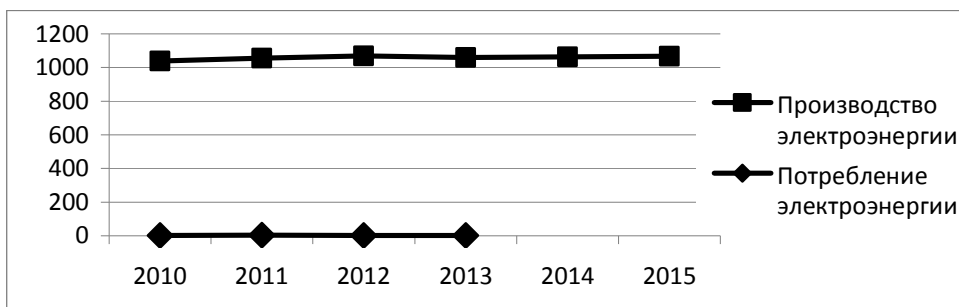


Рис. 4. Динамика производства и потребления электроэнергии в России в 2010–2015 гг., тыс. кВт-ч

Таким образом, мы видим, что Россия полностью обеспечена всеми видами топливно-энергетических ресурсов. Причем их добыча и производство превышают потребности страны, что позволяет реализовывать излишки на внешнем рынке. Особенно это касается нефти – 68,5 % и угля – 46,9 % от общей добычи в 2015 г.

Далее проанализируем показатели экономической доступности топливно-энергетических ресурсов.

За рассматриваемый период по данным Росстата [7] средние цены производителей на уголь выросли на 356 руб. за тонну (52 %) и составили в 2015 г. 1039 руб. за тонну. При этом средняя цена приобретения выросла на 140 руб. (6,7 %) и составила в 2015 г. 2222 руб. Соотношение средних цен приобретения и производителей сократилось с 3 до 2,1 раза.

Средние цены производителей нефти выросли за данный период на 47 % и составили в 2015 г. 111417 руб. за тонну. Цена приобретения выросла на 11,6 % и составила 12325 руб. Соотношение средних цен приобретения и производителей сократилось с 1,5 до 1,1 раза.

Более существенно выросли средние цены производителей газа – с 626 до 1785 руб. за куб. м (2,9 раза). Цена приобретения выросла в 1,7 раза. Соотношение средних цен приобретения и производителей сократилось с 4,9 до 2,9 раз и является наибольшим среди всех ресурсов.

Средние цены производителей электроэнергии выросли на 49 % и составили в 2015 г. 989 руб. за тыс. кВт-ч. Цена приобретения выросла на 42 % и составила 2189 за тыс. кВт-ч. При этом соотношение средних цен приобретения и производителей оставалось примерно на одном уровне 2,3–2,2 раза.

Таким образом, за рассматриваемый период наблюдается рост цен производителей и цен приобретения ресурсов. При этом соотношение между средними ценами приобретения и производителей всех ресурсов сокращается. Это, несомненно, является результатом государственного регулирования тарифов естественных монополий.

Топливо-энергетические ресурсы приобретаются промышленными организациями для дальнейшей переработки, обеспечения производственного процесса или перепродажи. В конечном итоге их стоимость входит в цены товаров и тарифы на услуги, реализуемые населению. Поэтому представляется целесообразным проанализировать соотношение темпов роста цен ресурсов и реальных доходов населения.

За рассматриваемый период цены приобретения топливо-энергетических ресурсов выросли от 6,7 % на уголь до 1,7 раза на природный газ. В то же время реальные располагаемые доходы населения России выросли лишь на 6 %.

Это свидетельствует о снижении экономической доступности топливо-энергетических ресурсов в том или ином виде для населения.

Далее проанализируем устойчивость топливо-энергетического комплекса к воздействию внешних негативных факторов. Критерием такой оценки может быть такой показатель, как состояние основных фондов (рис. 5).

Можно отметить, что за рассматриваемый период степень износа основных фондов в топливо-энергетическом комплексе выросла в добыче сырой нефти и попутного газа и в производстве нефтепродуктов. По остальным видам деятельности мы наблюдаем снижение степени износа.

Тем не менее ситуация с изношенностью основных фондов в топливо-энергетическом комплексе остается тревожной, особенно в добыче сырой нефти и попутного газа и добыче природного газа и газового конденсата. Показатели 2015 г. приближаются к пороговому значению, определенному на уровне 60 %.

Такое состояние основных фондов приводит к авариям, росту затрат на производство топливо-энергетических ресурсов.

Однако, несмотря на высокий износ основных фондов, предприятия топливо-энергетического комплекса не торопятся направлять инвестиции

на обновление фондов. Так, по данным Росстата, коэффициенты обновления основных фондов в таких видах экономической деятельности, как производство нефтепродуктов, производство и распределение газообразного топлива, производство тепловой энергии за рассматриваемый период сократились, а по остальным видам деятельности мы можем наблюдать незначительный рост при нестабильной динамике.

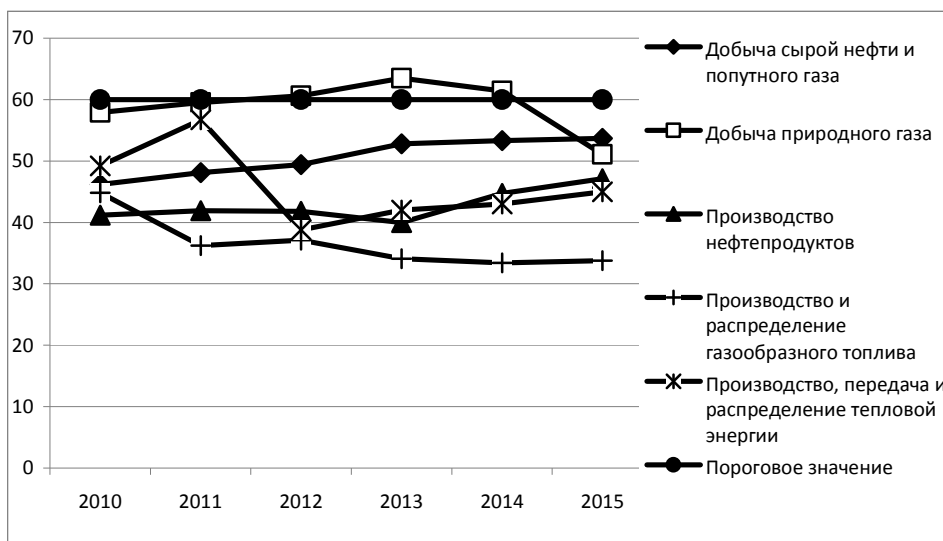


Рис. 5. Степень износа основных фондов в топливно-энергетическом комплексе

Положительным моментом является тот факт, что в 2015 г. объем инвестиций в нефтяную промышленность превысил уровень 2014 г. При этом рост пришелся только на добычу сырой нефти (+342,1 млрд руб.), тогда как инвестиции в производство нефтепродуктов и транспортирование нефти по трубопроводам сократились на 8,8 и 14,9 млрд руб. соответственно. Такая ситуация обусловлена главным образом сильной девальвацией рубля: сокращение рублевых издержек по добыче сырья и увеличение долларовых издержек на приобретение оборудования, в частности для осуществления модернизации перерабатывающих мощностей [6].

Однако в 2015 г. инвестиции направлялись в основном в разработку действующих месторождений. Так, согласно отчету MD&A «Роснефти» за 2015 г. рост капитальных затрат в разведку был обеспечен за счет увеличения вложений в эксплуатационное бурение, а не разведочное. При этом операционные расходы в разведочное бурение за рассматриваемый период в «Роснефти» также сокращались. Доступные данные в целом по нефтяной отрасли подтверждают подобные тенденции – проходка в эксплуатационном бурении по данным ЦДУ ТЭК выросла на 9,5 %, а в разведочном – сократилась почти на 14 % [9].

Риски сокращения издержек в разведку подтверждает министр природных ресурсов и экологии С. Донской, который в декабре 2015 г. озвучил оценки снижения инвестиций в геологоразведку: крупные нефтяные компании по итогам 2015 г. сократили их на 12 % (до 325 млрд руб.). Также на 20 % сократилось финансирование из федерального бюджета (до 28 млрд руб.). Министр ожидает, что в дальнейшем при низких ценах на нефть расходы

на геологоразведку будут сокращаться в первую очередь. Примерно такой же позиции придерживается и министр энергетики России А. Новак, который сообщил, что нефтяные компании не планируют сокращать расходы на эксплуатационное бурение, но при сохранении низких цен на нефть могут сократить расходы на разведку. Сейчас компании проводят стресс-тесты, определяя, при каких уровнях цен они начнут сокращать инвестиции. Предварительные оценки показывают неоднородность планов компаний, но многие при ценах 30 долл./барр. планируют сокращать инвестиции в разведку и добычу [9].

В 2015 г. в России инвестиции в газификацию природным газом составили 27,6 млрд руб., что на 4 % ниже уровня 2014 г. Уровень газификации в среднем по России вырос на 0,3 п. п. по сравнению с 2014 г. и достиг 65,7 %.

Инвестиции в российскую угольную отрасль, приходящиеся преимущественно на каменный уголь (до 95 %), в 2015 г. вновь упали (с 2012 по 2015 г. они сократились почти на 45 %), достигнув 70,1 млрд руб. Финансовые ограничения продолжили оказывать давление на реализацию инвестиционных программ российских угольных компаний. Тем не менее темпы падения инвестиций замедлились до 6 %.

В 2015 г. прирост мощностей в ЕЭС России составил 2,9 ГВт (1 % к 2014 г.), с 2008 по 2015 г. – 24,7 ГВт (11,7 %). По сравнению с предыдущими годами темп прироста мощностей замедлился. Заметно снижение инвестиций по всем сферам в электроэнергетике: помимо кризисных явлений, снижение инвестиций в производство можно объяснить снижением интенсивности вводов по программе договора на предоставление мощностей (ДПМ), а также сложившимся профицитом мощностей на рынке [6].

Таким образом, для обеспечения необходимого уровня энергетической безопасности необходимы дополнительные инвестиции как со стороны государства, так и со стороны предприятий топливно-энергетического комплекса, направленные в первую очередь на внедрение инновационных технологий в добычу и производство, и во-вторых, на производство машин, механизмов, технологий по программе импортозамещения.

В целом можно сделать вывод, что энергобезопасность в России в настоящее время не обеспечивается из-за высокого уровня износа основных фондов топливно-энергетического комплекса, снижения экономической доступности топливно-энергетических ресурсов.

В целях координации всей работы по проблемам обеспечения энергетической безопасности необходимо принятие закона РФ «Об энергетической безопасности», где будут закреплены нормативно-правовые вопросы обеспечения энергетической безопасности.

Библиографический список

1. Долгосрочная программа развития угольной промышленности России на период до 2030 года : утверждена правительством РФ 24.01.2012 г. / Министерство энергетики Российской Федерации. 2016. URL: <http://minenergo.gov.ru/node/1846> (дата обращения: 31.03.2017).
2. Презентация к докладу министра энергетики Александра Новака «Итоги работы Минэнерго России и основные результаты функционирования ТЭК в 2015 году» / Министерство энергетики Российской Федерации. 2016. URL: <http://minenergo.gov.ru/view-pdf/5049/61742> (дата обращения: 30.03.2017).

3. Сайт газеты «Ведомости». URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2016/06/09/644717-krupneishim-eksporterom-nefti> (дата обращения: 31.03.2017).
4. Сайт EREPORT.RU. URL: <http://www.ereport.ru/about> (дата обращения: 31.03.2017).
5. Сайт ТАСС. URL: <http://tass.ru/ekonomika/1489505> (дата обращения: 01.04.2017).
6. ТЭК России – 2015 / Аналитический центр при правительстве Российской Федерации. 2016. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/9162.pdf> (дата обращения: 29.03.2017).
7. Федеральная служба государственной статистики России. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 29.03.2017).
8. Энергетический бюллетень. 2016. № 28 / Аналитический центр при правительстве Российской Федерации. 2016. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/6397.pdf> (дата обращения: 30.03.2017).
9. Энергетический бюллетень. 2016. № 32 / Аналитический центр при правительстве Российской Федерации. 2016. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/7623.pdf> (дата обращения: 29.03.2017).
10. Enerdata. URL: <https://yearbook.enerdata.ru/#coal-and-lignite-world-consumption.html> (дата обращения: 01.04.2017).

ГРАНТОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Б. Д. Бабаев, Д. Б. Бабаев

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД ЦИФРАМИ (О ПОЛЬЗЕ СТАТИСТИКИ)*

Перед нами объемное издание (458 с.) – статистический ежегодник «Ивановская область – 2016». Этот сборник имеет историю, измеряемую многими десятилетиями. Он дает количественную характеристику экономических состояний и социально-экономических процессов, протекающих в рамках регионального воспроизводства. Одновременно исследователям-регионалистам приходится пользоваться очень солидной книгой «Российский статистический ежегодник», где бесчисленное количество цифр и многообразная информация, без которой невозможно представить, что такое народное хозяйство страны. В данной статье мы не будем останавливаться на очевидных и общеизвестных цифровых материалах, которые у всех на слуху и без которых невозможно понять существо исследуемой проблемы. Мы поставим ряд вопросов, недостаточно изученных, порой даже неожиданных, раскрывая тем самым значительные возможности, которые скрываются за статистикой. Дадим перечень некоторых проблем, которые могут привлечь внимание научных работников, занимающихся регионалистикой. Затем некоторые из этих вопросов будут нами раскрыты более детально.

Каждый регион имеет территорию и население, это важные характеристики, лежащие в начале анализа. Если, к примеру, Ивановская область невелика по размеру и числу проживающих, то из этого следует многое. Можно говорить о том, что в этих условиях нарушается закон разноразмерности производства, отсутствуют надлежащие предпосылки для развития крупных производств, обычно высока зависимость от центра, особенно в области финансов, узок рынок, что сдерживает экономический рост.

Рядом с темой размера и народонаселения находится проблема географического положения конкретного субъекта Федерации. Если Ивановская область соседствует со старопромышленными регионами, если она находится под боком у Москвы, то из этого также вытекают многие вопросы, при этом следует актуализировать сюжеты, связанные с использованием в экономике подмосковного положения самой области (сбыт продукции, снабжение региона и пр.). Обращение к экономической географии страны позволяет заметить, что субъекты Федерации, богатые природными ресурсами, оказываются в привилегированном положении по сравнению с теми, кто не характеризуется такими преимуществами. Естественно, возникает вопрос о природном факторе экономического роста, в исследовании которого важна не только эмпирика, но и цифры.

© Бабаев Б. Д., Бабаев Д. Б., 2017

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Правительства Ивановской области в рамках научного проекта № 16-12-37002 «Фундаментальные проблемы регионального воспроизводства, пути, методы и механизмы их решения».

Тема народонаселения активно исследуется в демографии, но в данном случае невозможно получить что-либо существенное, не прибегая к цифровому материалу. В данном случае можно обойтись без комментариев. Разговор о населении естественно перерастает в проблематику трудовых ресурсов. Данная тема достаточно остра не только в социальном и экономическом, но и в политическом отношении. Хотя в экономике всех стран идут процессы замещения живого труда трудом овеществленным, роль живого труда продолжает оставаться на достаточно высоком уровне и в нынешних условиях, и в перспективе.

Поскольку в качестве основополагающих факторов производства выступают не только земля (природный фактор) и труд, но и капитал, то приходится приводить в систему большое количество цифр, чтобы охарактеризовать роль капитала в хозяйственном развитии страны. Эта тема легко переводится в плоскость материально-технической базы общества, если не выходить за пределы изучения производительных сил. Кстати, в литературе вопрос о капитале как факторе производства исследован сравнительно неплохо, но в то же время, если перевести рассуждения в региональную плоскость, возникают все новые и новые вопросы. Одним из таких вопросов в условиях современной экономики является тема места и роли промышленности, включающей в себя в статистике добывающие производства, обрабатывающие производства, а также производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Промышленность по сути своей – инновационный комплекс отраслей, но это не всегда очерчивается достаточно основательно с учетом мирового опыта и прогнозных оценок.

К числу существенных проблем, раскрываемых с помощью цифр, относится тема структуры производства. Это один из подходов, позволяющих углубить суждения о капитале. Самая общая характеристика позволяет указать на то, что существуют и взаимодействуют производство товаров (материальное производство) и производство услуг (материальных и нематериальных). Соотношение между этими двумя составляющими экономики и различные формы взаимодействия значимы для общего понимания того, в каком направлении движется экономика.

По логике вещей, далее следует коснуться отдельных, наиболее значимых видов экономической деятельности, которые можно отнести к материальному производству, если последнее трактовать широко, не просто как производство товаров, но и как их обращение, доведение до потребителя. У К. Маркса есть замечание, что процесс производства продолжается до тех пор, пока продукт не будет доведен до потребителя. Это суждение несколько противоречиво, поскольку сама воспроизводственная цепь выглядит следующим образом: «производство – распределение – обмен – потребление». Однако эту схему можно сократить, объединив распределение и обмен и представив их как обращение товаров. Можно дать также еще одну схему, для характеристики которой нужны цифры: материальное производство – материальные услуги (услуги, сопровождающие движение товаров, их доведение до потребителя) – нематериальные услуги (если материальные услуги нацелены на продукт, то в качестве объекта воздействия нематериальных услуг является человек; к нематериальным услугам относятся образование, здравоохранение, культура, социальное обеспечение и др.).

Логика наших рассуждений предполагает, что если мы раскрыли тему товаров и услуг как неких комплексов, то следует остановиться на отдельных

видах экономической деятельности (термин, используемый в статистике). Относительно промышленности мы уже высказались. Далее следуют сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь, инновационные и коммуникационные технологии (этот раздел сравнительно недавно широко представлен в статистике), торговля (оптовая и розничная), научные исследования и инновации. Отдельно выделим финансы, инвестиции, цены и тарифы. Нельзя обойти вниманием внешнеэкономическую деятельность. По логике наших рассуждений, далее следуют очень обширные разделы – социальная сфера и уровень жизни. Но такой порядок предлагается нами, в то время как в статистических ежегодниках предложен несколько иной порядок, когда в начале рассмотрены, во-первых, природные ресурсы и охрана окружающей среды, во-вторых, население, в-третьих, труд (тема капитала в первой части статеежегодников отнесена на последующие страницы), а уже затем идут уровень жизни населения и социальная сфера.

Опираясь на статеежегодник «Ивановская область – 2016», развернем некоторые воспроизводственные сюжеты, которым, пожалуй, в литературе не придается должного значения.

Первый сюжет – внешние факторы экономического роста. Если взять таблицы 10.10 «Использование валового регионального продукта» и 10.11 «Структура использования валового регионального продукта», то можно встать в тупик. Расходы на конечное потребление совместно с валовым накоплением основного капитала дают цифру 268,4 млрд р., в то время как их стоимостная база (ВРП) равна всего лишь 151 млрд р. Как объяснить возникшую разницу? Тем более, что даже конечное потребление домашних хозяйств, равное 179,7 млрд р., превышает созданный региональный продукт. Надо сказать, что в рамках страны такого положения нет, там все цифры в порядке и читателя в недоумение не приводят.

Однако возвратимся к Ивановской области. Такое положение, когда фонд потребления и фонд накопления в сумме превысили валовой региональный продукт, уже видно из данных за 1990-е гг. (1995 и последующие годы). Однако указанное противоречивое превышение не было особенно значимым, но в дальнейшем стало нарастать: все-таки разрыв между цифрами 268,4 и 151 крайне существенен, это 117,4 млрд р., более чем две трети самого ВРП. Попробуем разобраться в сути дела, естественно, предположив, что в данном случае на положение дел влияют факторы внерегиональной хозяйственной среды. В анализе сказанного мы выделяем следующие моменты.

В доходной части консолидированного бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов безвозмездные перечисления (их источник – федеральные средства) в 2015 г. составили почти половину всех доходов, а именно 22,5 млрд р. Несамостоятельность бюджета – это явный признак депрессивности региона. Второй источник – пенсионный фонд (по состоянию на начало 2016 г. из населения, равного 1030 тыс. чел., численность пенсионеров составляет 328,1 тыс. чел.). Из соответствующих федеральных фондов регион получает 42 млрд р. В качестве третьего источника выделим так называемые денежные переводы – деньги, зарабатываемые людьми за пределами Ивановской области и пересылаемые (перевозимые) семьям. В нашем распоряжении нет надежных цифр, а они как раз и нужны, чтобы показать значимость этого источника. Так, по некоторым оценкам во Владимирской области число работающих на стороне составляет порядка 70 тыс. чел., это около 10 % экономически активного населения. Вот отдельные разрозненные

данные по Ивановской области. В крупном селе Мыт Верхнеландеховского района, где порядка 450 домохозяйств, представители более чем 100 дворов работают на стороне, используя чаще всего вахтовый метод. В райцентре Палех из примерно 5 тыс. жителей 1,5 тыс. чел. по сути являются отходниками. По некоторым оценкам, в райцентре Шуя (число жителей несколько менее 60 тыс. чел.) в качестве таковых выступают не менее 15 % трудоспособных.

Объясняя возникшую разницу между потреблением и накоплением, с одной стороны, и величиной валового регионального продукта, с другой стороны, возникает необходимость принять в расчет некоторые внутрорегиональные обстоятельства. Люди могут использовать сбережения прошлых лет, а также денежную выручку от реализации имущества.

Мы рассматриваем сюжеты, раскрытие которых предполагает активное использование статистики. Следующая «цифровая» тема – регион как экономика малых экономических форм. Такие суждения могут появиться на свет только при обращении к количественным оценкам состояния и развития региональной экономики. В данном случае, по-видимому, можно сформулировать экономический закон разноразмерности производства, когда оно развивается адекватно природе и функциональной роли процессов, при этом в анализе учитываются условия и возможности реализации преимуществ на основе оптимизации размеров предприятий. Начнем с конкретных цифр, проиллюстрируем указанную тему сведениями из сельского хозяйства. В сельском хозяйстве Ивановской области 231 сельскохозяйственное предприятие, на их долю приходится 43 % производимой продукции, при этом на каждую хозяйственную единицу приходится 32,2 млн р. продукции растениеводства и животноводства. Что касается фермеров, то их немного, в 2016 г. было 219 работающих фермерских хозяйств, в расчете на каждое в среднем приходилось 4,9 млн р. продукции. Мы уже можем почувствовать разницу между сельхозпредприятием и фермерским хозяйством. В области 102,5 тыс. личных подсобных хозяйств, причем каждое в среднем дает в общем-то немного продукции – на 85 тыс. р. В данном случае заметим, что на одну хозяйственную единицу приходится 0,17 га посевов. Это первый ряд рассуждений, теперь надо посмотреть, какова интенсивность использования площадей, каков выход растениеводческого продукта на 1 га посевов: сельхозпредприятия – 10523 р. (2015 г.), свободные крестьянские хозяйства (фермеры) – 20,8 тыс. р. Что касается личных подсобных хозяйств населения, то тут цифра приводит в некоторое изумление – 495,3 тыс. р. Получается, что если выход растениеводческой продукции на 1 га посевов в крупном секторе принять за единицу, то для фермеров показатель равен 2,0, а для хозяйств населения – 17. Все эти цифры весьма показательны. Важен учет состояния и тенденций. Сельхозпредприятия производят продукцию такой структуры: 74 % приходится на животноводство, 26 % – на растениеводство. Вообще в экономике региона эти предприятия выдерживают основную животноводческую нагрузку, где продукция не характеризуется особой рентабельностью (за исключением птицеводства, поставленного на промышленную основу). Что касается крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, а также личных подсобных хозяйств населения, то в структуре их продукции примерно две трети приходится на растениеводство. В отношении хозяйств населения надо заметить, что эти хозяйства производят подавляющую часть картофеля и овощей.

Развивая тему малых экономических форм, заметим, что в экономике региона в 2015 г. значилось 35071 организаций с оборотом 431 млрд р. В расчете на одну организацию приходится 12,3 млн р. годового оборота. Чтобы цифра зазвучала ярче, скажем, что это равноценно трем квартирам по 80 кв. м каждая. Торговые организации выглядят крупнее – 17,9 млн р. То, что в среднем предприятия (организации) невелики, убеждает цифра – 14 чел. в расчете на одну организацию в экономике.

В качестве еще одного примера возьмем строительство, где более 90 % строительных организаций представляют собой микропредприятия, лишь 2 % в их численности приходится на крупные и средние предприятия. На одно предприятие в среднем приходится 9,4 млн р. оборота (это равнозначно двум квартирам по 85 кв. м).

В связи с малыми предприятиями, включая микропредприятия, работающими в Ивановской области, делаем следующее важное замечание. За последние годы они в своей совокупности рентабельны, рентабельность проданных товаров, выполненных работ, оказанных услуг колеблется в пределах 2,5 – 3,5 %. В то же время число убыточных предприятий устойчиво держится на уровне 18 %. Вообще тема функционирования убыточных предприятий любопытна. Например, текстильная промышленность в прошлом в течение многих лет работала с убытками, в настоящее время в течение многих лет в таком же финансовом режиме работает производство машин и оборудования. В этом случае происходит накопление задолженности поставщикам, бюджету, банкам. Предприятия реализуют различное имущество, часть производственных площадей сдают в аренду, извлекая при этом немалый доход. Все это можно обозначить как экономический парадокс.

Дополнительный толчок расширению спектра деятельности малых форм дает Интернет, те лица, которые трудятся в режиме электронного надомничества. Не нужно упускать из виду индивидуальных предпринимателей, численность которых приближается к 20 тыс. чел. На основе процессов автомобилизации появился новый экономический агент – человек с автомобилем, это определенным образом повышает его шансы на трудоустройство.

Еще один, основанный на цифрах, сюжет – выгодность видов экономической деятельности, определяемой в системе национальных счетов. В этой системе выделяются: выпуск продукции в основных ценах (без учета налогов на продукт и импорт, но с учетом субсидий); промежуточное потребление (стоимость использованных предметов труда как вещественного, так и энергетического назначения); валовая добавленная стоимость (упрощенная формула: амортизация + оплата труда с начислениями на нее + валовая прибыль). Прежде чем делать какие-либо выводы обобщающего плана, приведем ряд цифр за 2014 г., относящихся к Ивановскому региону. Указанные три позиции выглядят следующим образом: 358,3 млрд р., 207,2 млрд р., 151 млрд р. Выявляя соотношение, мы видим, что на долю промежуточного потребления падает 57,2 % валового выпуска, соответственно, доля валовой добавленной стоимости – 42,8 %. Чтобы эти цифры заиграли, обратимся к выявлению, какова тенденция. В 1995 г. доля промежуточного потребления равнялась 52,9 %, соответственно, валовой добавленной стоимости – 47,1 %. Как видим, происходит удорожание продукта, причем само падение доли ВДС – факт, не слишком приятный.

Как выглядит эффективность отдельных видов экономической деятельности по системе национальных счетов? Что касается промышленности

как ведущей отрасли, то в 1995 г. отношение ВДС к выпуску равнялось 38 %, однако в 2014 г. этот показатель упал до 29,5 %. Как видим, отрицательный сдвиг значительный. Промышленность в значительных количествах потребляет предметы труда, цены на которые росли быстрее, чем стоимость валового регионального продукта.

Мы сейчас перечислим отдельные виды экономической деятельности (2014 г.) и рядом поставим цифру экономической выгоды (ВДС/выпуск, в %). Обрабатывающие производства – 26 %; производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 38 %; оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (принято отдельно выделять оптовую и розничную торговлю) – 40 %; транспорт и связь – 40,3 %; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 65 %; здравоохранение и предоставление социальных услуг – 64 %; образование – 73 %. В порядке углубления анализа можно рядом поставить цифры, указывающие на размер среднемесячной начисленной номинальной заработной платы, тогда мы увидим ряд парадоксов, один из которых заключается в том, что в высокоэффективных сферах здравоохранения и образования зарплата ниже средней по экономике.

Мы подошли к любопытной теме, связанной с расхождением народнохозяйственных и рыночных оценок. С точки зрения общественных интересов надо всячески стимулировать образование, и здравоохранение, но рыночные обстоятельства не дают такой возможности. Важно при этом зафиксировать, пожалуй, тот факт, что мобильность рабочей силы в этих сферах сравнительно невысока. К тому же люди приобретают сравнительно неплохой статус (в их собственном представлении, а также в представлении части общества), они внутренне не изъявляют желания менять свою работу, например, на продавца, ибо считают, что в этом случае они явно понижают свое место в иерархии отраслей. Но данный вопрос нуждается в специальной разработке, в заметной степени является прерогативой социологов.

Нам представляется, что и экономику малых форм, и внешние факторы развития экономики региона, и тему выгоды видов экономической деятельности необходимо увязывать с рыночными процессами и частной собственностью. Экономика малых форм вступает в определенные противоречия с требованиями разноразмерности производства, а сюжеты выгоды видов деятельности означают столкновение народнохозяйственных и рыночных подходов.

Еще один сюжет, применительно к Ивановскому региону как депрессивному региону, – инвестиционная вялость. В 2015 г. инвестиции в основной капитал составили 25650,5 млн р., при этом по отношению к предыдущему году при оценке в сопоставимых ценах уровень упал до 67,8 %. На наш взгляд, в качестве уязвимых мест можно выделить два момента: во-первых, откровенную слабость, касающуюся ввода в действие производственных мощностей во всех сферах экономической деятельности (во всех сферах – это надо подчеркнуть); во-вторых, существенное забвение социально-культурного строительства. Возьмем сельское хозяйство как, казалось бы, перспективную отрасль с народнохозяйственной точки зрения. Ввод в действие важнейших производственных мощностей – это мизер, например, в 2014 г. введено в строй 600 скотомест для крупного рогатого скота, и все, в 2013 г. введено в действие 300 скотомест для крупного рогатого скота и 4,7 км ведомственных и частных автомобильных дорог с твердым покрытием

(это рассматривается как серьезное достижение, из ряда вон выходящий фактор). Есть определенная активизация в сфере жилищного строительства, однако все равно достигнутые показатели меньше лучших показателей советского периода в 2 с лишним раза. Но дело не только в этом. Беда в том, что в сильнейшей степени ввод в действие жилых домов происходит в областном центре, в Ивановском районе и в Кохме (86,7 % по показателю общей площади). В 8-ми муниципальных районах из 21 вообще не велось какого-либо жилищного строительства или оно было крайне незначительным. Что касается социально-культурного строительства, то оно по объему невелико, это касается общеобразовательных школ, дошкольных учреждений (в последнем случае некоторая активизация деятельности), больниц, поликлиник, клубов и Домов культуры.

Как объяснить инвестиционный кризис? Зафиксируем ряд обстоятельств. Предприниматели не находят для себя серьезных проектов, кроме строительства жилья. Возможности бюджета таковы, что он не в состоянии выделять серьезные средства на развитие экономики. Что касается кредитов, то кредитные организации в регионе сравнительно небольшие, доступ к кредитному ресурсу для предпринимателей затруднен по разным причинам, в частности, нет эффективного залогового обеспечения. Явный дефицит организаторов производства. Не используется в должной степени фактор подмосковного положения региона. Строительные мощности разобщены, слишком много микропредприятий, и явно недостаточно крупных и средних предприятий.

Рассматриваемую тему можно вывести на уровень суждений «рынок – государство». Ясно, что если рынок не справляется с задачами, востребованными обществом, то в дело должно вступить государство. Последнее сталкивается с нехваткой финансовых ресурсов, а также с проблемой кадров, в первую очередь, организаторов производства. В то же время в стране деньги есть, но нет механизмов их перевода в инвестиции. Самодеятельность населения в области жилищного строительства (личное участие в строительном деле) невелика.

Тема разработки проблем на основе статистики очень широка и многообещающа. Стоит потрудиться. Над поставленной тематикой нам приходилось работать и ранее [Бабаев Б. Д., Бабаев Д. Б. О некоторых фундаментальных вопросах регионального воспроизводства (По материалам Ивановской области) // Вестник Ивановского государственного университета. Сер.: Экономика. 2016. Вып. 4 (30). С. 40–53].

Е. Е. Николаева, С. Г. Езерская

**КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОСТИ,
ТРЕБУЮЩИЕ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКОЙ
(По материалам IV Международной научной конференции
«Глобальная экономика в XXI веке:
диалектика конфронтации и солидарности»,
Москва, 2–3 марта 2017 г.)**

В четвертый раз в начале марта в Финансовом университете при Правительстве РФ прошла международная научная конференция, организуемая по инициативе Департамента экономической теории этого вуза. В этот раз была заявлена тема «Глобальная экономика в XXI веке: диалектика конфронтации и солидарности», которая стала объединяющим началом для участников 10 секций и трех круглых столов.

С приветственным словом участникам на Пленарном заседании выступили президент Финансового университета д-р экон. наук, профессор *Алла Георгиевна Грязнова*, которая подчеркнула, что «какие бы глобальные проблемы мы не обсуждали, главное – развитие нашей страны, ее место в мире», и проректор по научной работе д-р экон. наук, профессор *Владимир Владимирович Масленников*, отметивший, что «наука не должна идти за политиками, а своими разработками должна вести общество вперед». Оба выступающих обратили внимание на необходимость первоочередного развития несырьевых отраслей реального сектора отечественной экономики как главного фактора для процветания России.

В таком же ключе рассматриваются проблемы регионального воспроизводства и трудах ученых-экономистов Ивановского государственного университета.

В пленарном заседании конференции приняли участие известные учёные, экономисты, общественные деятели: А. И. Агеев, В. Н. Бобков, Ю. Ю. Болдырев, А. В. Бузгалин, С. С. Губанов, В. В. Кашицын, Г. Б. Клейнер, Н. А. Кричевский, А. В. Кузнецов, Р. М. Нуреев, П. А. Покрыган, Е. Г. Пономарёва, В. Т. Рязанов, Г. Г. Силласте, К. А. Степанов, М. Л. Хазин, К. А. Хубиев, Г. Н. Цаголов. Красной нитью во всех выступлениях стал вопрос о месте и роли России в современной мировой экономике и экономической науке, а ключевыми словами на пленарном заседании, на наш взгляд, явились «системность», «государство», «реальный сектор», «альтернативная модель». В статье мы остановимся лишь на некоторых выступлениях, а с остальными докладами можно познакомиться в YouTube (<https://www.youtube.com/channel/UC5AXBvmcTTCofmXy2k993ug>).

© Николаева Е. Е., Езерская С. Г., 2017

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Правительства Ивановской области в рамках научного проекта № 16-12-37002 «Фундаментальные проблемы регионального воспроизводства, пути, методы и механизмы их решения».

Доклад *Георгия Борисовича Клейнера*, д-ра экон. наук, профессора, члена корреспондента РАН, зав. кафедрой системного анализа в экономике Финансового университета так и назывался «Системная экономика XXI века: идеал, реальность, программа». Интересно была представлена смена социально-экономических укладов в послевоенный период в нашей стране (экономика государства → экономика отраслей → экономика регионов → экономика подотраслей → экономика крупных предприятий → экономика кооперативов → экономика физических лиц). Автор отметил, что будущая экономика – это экономика систем как целостных образований (транснациональные системы, сетевые сообщества, семейные и родовые кланы и др. как основные драйверы этой экономики) со своими институтами. Формирование экономики систем – это объективный процесс, который охватывает весь мир. Только системный подход может ответить на вопросы, которые тревожат сегодня каждого человека. Докладчик указал на необходимость для экономической науки пересмотреть понятие экономического агента, категорию собственности в связи с появлением неопределенного субъекта собственности как круга лиц, новых объектов собственности и т. д., расширить трактовки и других понятий в экономике. Системная экономика требует новой мировой экономической теории как междисциплинарной, системной.

Д-р экон. наук, профессор, генеральный директор Института экономических стратегий отделения общественных наук РАН *Александр Иванович Агеев* в докладе «Человечность в глобализации» говорил об особенностях современной глобализации и конкуренции, о проблеме смены гегемона, о стратегических альтернативах и некоторых других вопросах. Он отметил ряд свойств (тенденций) современной глобализации: продолжающееся усиление концентрации производства и капитала, доминирование различных моделей капитализма и господство либерализма, унификация экономических и иных выгод наряду с разнообразием мнений, примитивизация мотивационной сферы за последнее десятилетие, конкуренция не столько экономических моделей, сколько правовых институтов, цивилизационных систем. Существенно то, что такие факторы конкурентного превосходства, как величина интеллектуальной ренты и уровень доходности, смещаются от промышленного и высокотехнологичного производства в сторону объема знаний и творчества, тех категорий, которые не полностью описаны экономическими понятиями (образы, стили, стандарты – этим занимаются специалисты в области моды; онтологии и метатехнологии – это проблема логики, филологии; технологические принципы – поле деятельности программистов). Экономисты появляются там, где есть менеджмент и консалтинг. Экономическая мысль должна догнать это движение факторов конкурентного превосходства.

Произошел сдвиг в сторону новых технологических платформ (мобильный интернет, роботизация различных видов процессов). Происходит преобразование знаний и технологий в продукцию NBIC шестого технологического уклада в рамках инновационных и финансовых супермаркетов, инновационной кооперации на основе технологических цепочек предприятий (N – это процессы производства и потребления знаний, нанотехнологий и нанопродукции (Китай), B – процессы производства и потребления знаний, биотехнологий и биопродукции (Индия, США, Китай, Япония), I – процессы создания суперкомпьютеров для моделирования живых организмов (США), C – процессы обучения устройств и систем (Япония, ЕС, Китай)). Конфигурация институтов глобальной конкуренции сегодня представляет собой систему

супермаркетов (инновационных, образовательных, финансовых), глобальных индустриальных центров – платформ и цепочек создания стоимости. Растет спрос в экономике на системные компетенции, способность комплексно решать проблемы, способность управлять ресурсами, технические, социальные способности и др. Базой материальных потоков, потоков нематериальных активов становится глобальная цифровая платформа. Происходят метаморфозы в понимании капитала (наряду с природным, производственным, финансовым выделяется социально-репутационный, интеллектуальный (включая организационный), человеческий). Процесс капиталообразования в России существенно сужен, существует значительный разрыв между реальными активами страны и активами, признаваемыми действующими практиками бухгалтерского учета. Это искажает цели развития и мотивацию экономических агентов. Одна из главных проблем – «цена человека».

Современный период в мировой экономике во многом схож с периодом между двумя мировыми войнами, когда происходила смена гегемона (вместо Великобритании лидерство захватили США), изменение валютной системы и др. России важно сейчас перестать выступать донором, «данником» мировой экономической системы. Сегодня являемся частью большого интеграционного пространства (ЕАЭС), в котором есть три сценария дальнейшего развития: а) продление статуса-кво (как идет, так и идет в условиях глобализации); б) транзитно-сырьевой мост; в) собственный центр силы. Последний – это «сценарий высокой международной конкуренции», базирующийся на поиске «окон возможностей» и создании новых конкурентных преимуществ. Сценарий «транзитно-сырьевой мост» предполагает максимально возможное использование географического положения России и имеющейся сырьевой базы. В рамках сценария «продление статуса-кво» национальные экономики в большей степени действуют независимо под влиянием национальных и внешних факторов. При этом альтернативы стратегического выбора сводятся к способности и готовности: 1) быть лидером в целевом секторе деятельности; 2) играть роль провинции; 3) играть роль периферии; 4) захолустья – технологического, экономического, социального и культурного. Лишь немногие субъекты (корпорации и регионы) России действуют в логике первого типа управления и имеют сильные конкурентные позиции, большая часть компаний страны находится в периферии и захолустье. Бизнес в существенной степени непрозрачен, особенно это касается госкорпораций атомной отрасли, предприятий розничной торговли и IT-компаний.

Завершая свой доклад, А. И. Агеев подчеркнул, что от людей, которые стоят у руля компаний, государства зависит очень многое. Нам сегодня нужен вертикальный рывок. Надо брать наш опыт, а не учиться у Запада!

Как всегда, интересным было выступление *Михаила Леонидовича Хазина*, президента Фонда экономических исследований «Михаила Хазина». Его доклад «Слом Бреттон-Вудской системы как инструмента глобализации. Что дальше?» был начат с тезиса, что либерализм – это власть финансистов, которые считают, что реальный сектор не нужен, так как можно создавать частное богатство исключительно в финансовой сфере (на этой позиции стоят представители Высшей школы экономики). Глобализация – это надстройка (политическая, социальная, культурная и т. д.) над экономическим механизмом углубления разделения труда при капитализме и расширением рынка. С 1991 г. в мире существует единый экономический кластер, внутренним инструментом экономического развития которого является эмиссия денег.

Этот инструмент был легализован в 1944 г. при создании Бреттон-Вудской системы, международных организаций (МВФ, Всемирный банк, ГАТТ (ныне ВТО)) как институтов контроля за расширением сферы влияния доллара в мире. Под эмиссию долларов были созданы транснациональные банки (ТНБ), получающие эмиссионный доход, не связанный с хозяйственной деятельностью экономической системы в целом. Россия вступила в эту систему в 1991 г. и получала свою долю дохода только через продажу энергоносителей по завышенным рыночным ценам, но Россия на рынки США не допускалась.

М. Л. Хазин отметил, что Бреттон-Вудская система вошла в кризисное состояние в 70-е гг. XX в. в связи со снижением эффективности капитала (падением фондоотдачи). В СССР темпы роста падали с 60-х гг. и уже в середине 80-х годов наблюдались нулевые темпы роста. Аналогичная ситуация сейчас происходит в мировой экономике, в которой сложилась модель, которая не может существовать без расширения спроса (бедные люди этой модели не интересны). С середины 2000-х гг. эмиссия уже не могла найти активы, которые бы ее связывали, остались только фиктивные активы. С 1981 г. «рейганомика» изменила основной подход к бухгалтерии, согласно которому доходы должны быть больше расходов. Сегодня у предприятий, домохозяйств как экономических субъектов, расходы больше доходов. Баланс достигается за счет рефинансирования долга, который непрерывно растет. Средний долг домохозяйств в США по отношению к годовому доходу вырос в 2 раза (был 60–65 %, сегодня – больше 120 %). При этом уровень заработной платы по покупательной способности до начала спада находился на уровне 1958 г. Структурный дисбаланс составляет примерно 3 трлн долл. в год. Эта разница покрывается за счет роста частного долга, за счет роста государственного долга и снижения сбережений. При этом рост ВВП американской экономики с 1981 по 2008 г. меньше, чем совокупный рост долга (с 2008 г. ВВП США не рос, а падал).

М. Л. Хазин подчеркнул, что его прогнозы начала 2000-х гг. о судьбе валютной системы сбываются. Но проблема в том, что если Бреттон-Вудская система обеспечивала экономический рост мировой экономики и глобализацию на протяжении трех десятилетий, то сегодня аналогичного альтернативного механизма нет. В 2014 г. президент США Б. Обама остановил физическую эмиссию, но дискуссии об эмиссионной политике продолжаются. Последние десятилетия бал правил финансовый сектор. Больше он этого делать не может. Банковская система должна радикально сократиться.

Экономической науке сегодня надо отходить от либерально-финансового мейнстрима, но какую альтернативу может предложить США как мировой лидер? По-видимому, такой альтернативы Д. Трамп предложить пока не может. А Россия сегодня имеет возможность изменить свое место в мире, предложить пути выхода из кризиса мировой финансовой системы, «новые» Бреттон-Вудскую и Ялтинскую конференции, поскольку альтернативные экономические школы остались только у нас.

Д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории Санкт-Петербургского государственного университета **Виктор Тимофеевич Рязанов** выступал с докладом на тему «Кризис глобализации, его причины и последствия». Комментируя выступление М. Л. Хазина, он отметил, что Бреттон-Вудская система сама по себе не породила эмиссию доллара сверх предписанного законом денежного обращения, а с началом вьетнамской войны и принятием Ямайской валютной системы была отменена привязка доллара

к золоту. Это и породило кредитно-долговую экономику. Последние 25 лет для увеличения ВВП США на 1 доллар они должны были занять внутри экономики 5 долларов, а с учетом внешнего долга – еще больше. В. Т. Рязанов обратил внимание на то, что в трактовке глобализации существует два подхода.

Первый объясняет глобализацию как процесс объективного развития капитализма, результат экспансии капитала на внешние рынки (об этом говорил еще К. Маркс в «Манифесте коммунистической партии» и в 25-й главе первого тома «Капитала»). Современный капитализм усилил тенденцию взаимосвязи национальных экономик за счет внешних факторов. Подтверждением является опережающие темпы роста мировой торговли и экспорта капитала по сравнению с мировым производством.

Другой подход связан с новым качеством глобализации – попыткой замещения государства наднациональными структурами, наднациональным экономическим пространством и устранением национальных границ. Радикальные глобалисты стоят за устранение государства из современного рыночного хозяйства и переход к диктатуре глобальных рынков.

Природу глобального капиталистического общества, которое возникло в последней трети XX века, по мнению В. Т. Рязанова, можно раскрыть следующими тезисами:

- попытка сформировать общее безграничное экономическое, информационное, культурное, языковое пространство;
- попытка вместо методологии национализма поставить методологию космополитизма, то есть сделать глобальные цели и интересы ведущими для экономического развития;
- устранение цивилизационных особенностей как факторов экономического развития;
- выступление против ресурсного национализма (мировые ресурсы не могут быть объектом какой-либо национальной собственности).

Демонтаж государства и его институтов завершился идеей о том, что глобальный рынок и глобальные рычаги важнее, чем государственное регулирование, национальные границы. Поэтому глобализация соединяется с либерализмом как направлением экономической мысли. Результатом глобализации стало формирование государственно-монополистического капитализма № 2 – глобального монополистического капитализма. При этом внешняя торговля в условиях глобализации превращается в торговлю внутри ТНК (на начало XXI в. до 50 % внешнего оборота товаров является таким внутренним товарооборотом). ТНК становятся главным проводником глобализации.

Капитализм, как известно, имеет циклическую природу. Поэтому волна усиления глобальных тенденций неизбежно сменится волной послабления этой тенденции. В значительной степени были преувеличены возможности глобальной экономики, эффективность компьютерных информационных технологий, финансовой олигархии. Для ТНК нужны все более свободные пространства для движения всех товаров, капитала. И они также заинтересованы в сохранении зон особой эксплуатации с заниженной стоимостью рабочей силы (так, в швейной промышленности Бангладеш месячная зарплата соотносится с часовой зарплатой в США). В этих условиях говорить о выравнивании условий в разных странах не приходится, иначе как ТНК обеспечивать себе доходы на глобальном пространстве? Двойственность позиции ТНК и объясняет цикличность развития глобализации как тенденции.

Конечная цель глобализации – это идея всемирного правительства, которая подкрепляется тем, что современные управленческие технологии технически позволяют эту проблему решить. Но мир разномасштабен по территории и численности населения, разнообразен как по уровню развития, так и по своим традициям. Поэтому реализовать управление на демократических началах затруднительно. Ограничением идеи всемирного правительства в среднесрочной перспективе является и то, что в мире нет единого представления будущего. Возвращаясь к теме «нового» Бреттон-Вудса, В. Т. Рязанов отметил, что надо обратиться к идее Дж. Кейнса о создании мировой денежной единицы, двухполярной системы денежного обращения: на мировом рынке расчеты в мировых денежных единицах, а внутри стран – свои национальные единицы. Это позволит соединить соблюдение интересов мирового хозяйства и одновременно сохранить государство как регулирующий рычаг.

В продолжение поднятой темы выступил и **Алексей Владимирович Кузнецов**, д-р экон. наук, профессор Департамента мировой экономики и мировых финансов Финансового университета. В своем докладе «Ключевая роль России в преобразовании глобальной финансово-экономической парадигмы» он обратил внимание на то, что основным субъектом глобальной экономики является не человек, не национальное общество, не государство, а транснациональный капитал. Происходит подмена объекта субъектом. В этом основная проблема глобального рынка. Количество ТНК, находящихся в юрисдикции той или иной страны, и определяет место стран в глобальной экономике и долю стран в «пироге глобализации». В 2008 г. среди 500 ТНК российских было 13, в 2016 г. их осталось 5. По данным ЮНКТАД, абсолютный размер добавленной стоимости, который был произведен иностранными филиалами ТНК увеличился в 9 раз, а их активы возросли в 27 раз. При этом мировой ВВП увеличился в 3 раза, размер мирового экспорта – в 5 раз. В ТНК сегодня занято чуть больше 2 млн чел. А доходы ТНК в разы больше, чем доходы многих суверенных государств. Механизмом распределения богатств от суверенных государств к ТНК является политика заниженного валютного курса, которая ведет к тотальной дискриминации России на глобальном рынке. Рубль недооценен, несмотря на имеющийся экономический потенциал и крупнейший сырьевой потенциал. Если сравнивать масштабы использования доллара и рубля в международных расчетах, то рубль недооценен в 450 раз.

А. В. Кузнецов отметил, что альтернативой капитализму выступает опыт строительства социализма в СССР. СССР дал беспрецедентный пример непрерывного экономического роста в мировой истории (с 1928 до сер. 80-х гг. средние темпы роста составляли 4,2 %). Система планового хозяйства, если бы не препоны, выставленные в 80-х гг. рейганомикой и тэтчеризмом (были запущены гонка вооружений, свобода передвижения капиталов), могла и дальше существовать. Но СССР был разрушен.

России сегодня требуется мобилизация всех ресурсов для противостояния глобальному капитализму. Создание Таможенного союза, из которого вырос Евразийский экономический союз в составе пяти государств, по примеру Европейского союза не в состоянии изменить бесперспективный статус России и бывших союзных республик. Нам не следует копировать западную модель! У России свой путь, своя цивилизационная специфика! Более того, Россия – это не государство, а цивилизация! Российская и западная экономические модели основаны на абсолютно противоположных принципах,

которые хорошо отражены в русских и западных пословицах. Различия в институциональных цивилизационных матрицах и определяют специфику российской экономической модели и порождают проблемы, если мы копируем западную модель.

В чем же заключается ключевая роль России? По мнению докладчика, Россия может выйти на собственный путь, внедряя так называемые «закрывающие технологии». Это такая система управления народным хозяйством по радикальному снижению производственных издержек путем изменения целевых установок (от однобокого материального, информационного и прочего накопительства в сторону всестороннего материального и духовного развития человека, удовлетворения психофизиологических потребностей и на этой основе достижение реального, а не виртуального (существующего в информационной сети) жизненного пространства). Успех внедрения «закрывающих технологий» зависит от того, в какой мере развитие человека возьмет верх над развитием искусственного интеллекта. Важно, чтобы информационные технологии были реально поставлены на службу человека. Примером таких технологий может служить разработанная в 60-е гг. XX в. советским кибернетиком В. М. Глушковым Общегосударственная автоматизированная система управления экономикой (ОГАС), предназначенная для автоматизированного управления всей экономикой СССР в целом. К закрывающим технологиям можно отнести и двухконтурную денежную систему, которая была положена в основу советской индустриализации, когда в группе отраслей по производству средств производства использовались безналичные расчеты. При этом закрывающие технологии приводят к сворачиванию отдельных специальностей или отраслей промышленности без появления сравнимых по потребностям в ресурсах направлений.

Выступление д-ра экон. наук, профессора кафедры политической экономики экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, гл. редактора журнала «Альтернативы» **Александра Владимировича Бузгалина** было посвящено противоречиям, потенциалу и пределам глобального капитала. В двухтомной книге «Глобальный капитал» (А. В. Бузгалин и А. И. Колганов) довольно точно показана анатомия современной глобальной капиталистической экономики, в том числе новая природа рынка, денег и капитала с марксистских позиций.

1. Природа рынка. Существующий мир – мир товаров. С этим согласны ученые всех экономических школ. Что сегодня представляет собой система отношений товарного производства? В учебниках микроэкономики нет внятного определения рынка, которое бы отражало его суть, а не трактовало бы его как инструмент согласования производства и потребления и эффективного распределения ресурсов. С марксистских позиций сегодняшний рынок – это форма системы объективных производственных отношений, общественных отношений, в которых взаимодействуют обособленные товаропроизводители в системе общественного разделения труда, формируется определенный тип личности, государства, определенный тип интересов и т. д.

Важнейшие характеристики современного рынка.

1) Рынок – *тотален*, проник в массу сфер, которые ранее не являлись сферой рыночных отношений (семья, тюрьма и др.). Произошла всеобщая коммерциализация человеческих отношений. Практически все стали обособленными товаропроизводителями, максимизирующими личный доход.

2) Современным рынком управляют крупнейшие акторы (500 крупнейших корпораций). Эти компании (*корпоративный капитал*) кооперируются друг с другом и манипулируют рынком.

3) Современный рынок все более становится рынком *симулякров* (не производство благ, удовлетворяющих потребности людей, а производство знаков, удовлетворяющих «как бы потребности» «как бы людей» в «как бы благах»). Рынок стимулирует покупку брендов, знаков благ. Маркетинг, пиар и т. п. с этой точки зрения – бессмысленные сферы для реальной экономики, удовлетворяющей реальные потребности людей, содействующие прогрессу человеческих качеств и развития технологий. В современных условиях очень полезным шагом был бы запрет на любую рекламу, так как она создает асимметрию информации, манипулирует потребителем. Нужна только объективная информация о качественных свойствах товара от общества потребителей. Это будет существенная экономия ресурсов, так как во многих товарах затраты на рекламу составляют до трети всех издержек.

2. Природа денег. Деньги из всеобщего эквивалента превратились в продукт виртуального фиктивного финансового капитала. Сегодняшние деньги лишь косвенно имеют отношение к товарам, они формируются финансовым капиталом, а не государством (деньги сегодня не М1, а М3). Этот капитал фиктивен, так как он в 12 раз больше, чем объем мирового ВВП. Этот капитал виртуален, не только в том смысле, что он находится в компьютерных сетях, но и в том смысле, что он вероятностен. Любые деньги сегодня – это «как бы», «может быть» деньги, их покупательная способность нестабильна. Поэтому нет смысла иметь сбережения в деньгах, которые виртуальны, фиктивны, являются продуктом финансового капитала для получения прибыли. Отсюда и угрозы мирового финансового кризиса.

3. Капитал. Эксплуатация капиталом труда никуда не исчезла, хотя термин практически не используется. Широко распространен ненормированный рабочий день исполнителей с высокой интенсивностью труда без адекватной оплаты этого труда, особенно в промышленности и в сельском хозяйстве, а топ-менеджер получает до 500 раз больше, чем непосредственный производитель. Все это ничто иное, как эксплуатация. Система эксплуатации в сегодняшнем глобальном мире – многоуровневая.

Первый уровень – эксплуатация на основе добуржуазных отношений (рабство, крепостничество) мигрантов.

Второй уровень – это индустриальные рабочие, особенно в развивающихся в промышленном отношении странах (Китай, Индия и др.).

Третий уровень эксплуатации – присвоение империалистической ренты (разная оплата труда одного качества и одной и той же производительности в разных странах мира, например, за 1 лекцию российского профессора в США или Китае платят столько же, сколько за месяц его работы в МГУ).

Четвертый уровень – паразитирование финансового капитала, создавшего фиктивные деньги, на большинстве граждан мира.

Пятый уровень – эксплуатация креативного работника, который создает бесконечное общественное богатство, потому что она и та же формула может развиваться до бесконечности. К ним относятся люди творческой деятельности (учителя, ученые, врачи, программисты, воспитатели детского сада, художники и т. п.). Селекционер, повысивший на 5 % продуктивность 1 единицы сельхозпродукции, получает результат, равнозначный по вкладу труду нескольких миллионов крестьян. Интеллектуалом-творцом создается

собственность каждого на все, стоимостные оценки здесь уже не работают, это не рынок. Должно работать правило: «то, что можно отдать, не теряя, не должно продаваться» (например, знания). Сегодня большая часть дохода капитала составляет интеллектуальная рента.

В заключении докладчик подчеркнул, что для России, в которой присутствуют все эти уровни эксплуатации, проблема состоит не столько в объеме эмиссии денег, и не в селективном регулировании экономики, а в том, хотим ли мы изменить сложившуюся систему, будем ли мы перераспределять политическую и экономическую власть в стране? Политическая экономия отвечает на вопрос, кому принадлежит политическая и экономическая власть в той или иной общественной системе. Никакая другая экономическая теория этот вопрос не ставит. А раз мы ставим этот вопрос, то современную рыночную систему надо как минимум реформировать.

Д-р экон. наук, профессор, академик РАЕН и Международной академии менеджмента, профессор Международного университета в Москве **Георгий Николаевич Цаголов** в своем докладе «Что бы об этом сказали Г. В. Плеханов и В. И. Ленин» сделал вывод о том, что рыночные отношения меняются на плановые отношения. В качестве примера докладчик привел слова Дж. Гэбрейта о том, что «мир крупных корпораций убивает рынок в своей основе». В настоящее время корпорации подминают рынок под себя, создают плановую систему и подчиняют потребителей производителям.

Будущее он видит в плановой системе, в идее конвергенции капитализма и социализма («под влиянием Октябрьской революции 1917 г. весь мир социализировался»). Скандинавские страны, Китай, Вьетнам успешно реализовали идею конвергенции, сейчас – это самые эффективные системы, которые требуют восстановить планирование как основу нового интегрального общества. Конвергенция решает проблемы экономического роста и социального развития. Это некое среднее состояние между коммунизмом и капитализмом. Например, в Китае на сегодняшний день есть порядка 400 миллиардеров, но нет слова «олигарх». Все они «подмяты» руководством страны. Очевидно, что происходит становление новой формации (седьмой технологический уклад) с азиатским способом производства.

Д-р экон. наук, профессор, генеральный директор ОАО «ВЦУЖ», гл. науч. сотрудник РЭУ им. Г. В. Плеханова **Вячеслав Николаевич Бобков** в своем докладе «Неустойчивая занятость – глобальная проблема современности» сосредоточил внимание на проблематике будущего сферы труда. Он обратил внимание на то, что в нашей стране за последние 20–25 лет происходит наступление капитала на труд, которое проявляется в разнообразных аспектах. В России резко выросло экономическое неравенство, доля бедных по сравнению с СССР, уродливо трансформируется сфера образования и науки.

Докладчик отметил, что в 2019 г. исполняется 100 лет Международной организации труда. В 2015 г. МОТ обратила внимание на будущее сферы труда, достойного труда! Проблема связана с возникновением и развитием неформального производства и экономики, нестандартных форм организации труда, переходных форм занятости. Огромная масса людей (статистика оценивает в 16 млн человек) попадает в ситуацию социальной незащищенности и отсутствия социальных гарантий будущего (всего занятых около 75 млн чел.). Но и в формальном секторе экономики ущемляются права наемных работников. Это обусловлено двумя процессами:

1) организационно-техническая сторона – объективные процессы флексибилизации, гибкости рынка труда (новые технологии, роботизация, новые формы организации производства, индивидуализация производства, удаленные формы труда) требуют переосмысления и изменения трудового законодательства, чтобы люди сохранили свои трудовые и социальные права;

2) социально-экономическая сторона – *прекаризация*, неустойчивая занятость, которая приобрела в нашей стране огромные масштабы как в неформальной, так и в формальной экономике. Происходит *вынужденное* для огромного числа работников сужение сферы занятости на основе официального бессрочного трудового договора со стандартной рабочей неделей, а также расширение занятости на условиях срочных, гражданско-правовых и иных отношений. Это ущемляет трудовые и социальные права работников. Прекаризация занятости в формальном секторе выглядит следующим образом. На основе российского мониторинга экономики здоровья (РМЭЗ) и официальной статистики было проведено исследование, которое показало, что в России в 2015 г. у 9–16 % работников так или иначе нарушены трудовые и социальные права в рамках основной работы, если смотреть только по типу контрактов (заняты на основе устной договоренности, гражданско-правовых договоров, трудовых договоров работы на дому и т. п.). Если посмотреть по видам экономической деятельности, то работа без договора преобладает в организациях общественного питания (37,5 % по данным РМЭЗ): выпечка, кондитерские изделия готовятся на дому, где производство совершенно неконтролируемо, а работники никак не защищены. Эти производства пытаются выявлять, но не для защиты интересов работников, а для пополнения бюджетов. Значительно используется неоформленный труд в рекламе, маркетинге (20 %), торговле, бытовом обслуживании (15,2 %), строительстве (14,5 %), операциях с недвижимостью (13,6 %), транспорте (11,8 %) и др.

Распределение занятых по заработной плате показывает, что 63,9 % наемных работников имеют заработную плату, которая ниже социально приемлемого потребительского бюджета, то есть трех прожиточных минимумов. Это не позволяет удовлетворить социально-экономические потребности людей, если в семье есть иждивенцы. Сам бюджет прожиточного минимума давно устарел и выступает только как инструмент для социальных гарантий. Социально приемлемый потребительский бюджет должен обеспечить условия для нормального воспроизводства рабочей силы. Сегодня невозможно жить без сбережений, без платных услуг, без информационно-коммуникационной техники, без питания вне дома и др. А бюджет прожиточного минимума это отсекает. Если посмотреть, в каких видах экономической деятельности наемные работники получают неофициальный доход, то 50 % – это организации общественного питания, 47,6 % – сфера услуг населению, 34,2 % – торговля и бытовое обслуживание населения, 32,5 % – строительство, 25 % – реклама, маркетинг, а также сферы информационных технологий (30 %) и спорта, туризма, развлечений (28,2 %).

Все эти проблемы вызывают неудовлетворенность у работников своей заработной платой (38,4 %), отсутствием возможностей профессионального роста (24,4 %), своей работой (11,1 %), условиями труда (12,6 %). Занятость с неустойчивым положением вызывает у людей обеспокоенность возможной потерей работы (93,4 %), причем 30 % очень обеспокоены потерей работы.

От прекаризации занятости возникает прекаризация общества. Структура такого общества сегодня такова: 49,7 % населения по душевым денежным

доходам относится к группе низко обеспеченных (от 1 до 3 прожиточных минимума, ПМ в 2015 г. 9700 руб.), 13,3 % населения являются наиболее нуждающимися (менее 1 ПМ). То есть 2/3 населения не может удовлетворять свои минимальные потребности. 29,6 % населения имеют душевые доходы в размере 3–7 ПМ, средний слой составляет всего 5,5 % (7–11 ПМ), высоко обеспеченных (более 11 ПМ) – всего 2 % населения, при этом значительная часть в этой группе не учтена (рантье). Концентрация доходов очень велика. Соотношение средних доходов в группе превышающих 11 ПМ к средним доходам в группе менее 1 ПМ составляет 21,2. Доля в фонде доходов тех, кто имеет менее 1 ПМ (13,3 % населения) всего 3,1 %, а того, кто имеет более 11 ПМ (2 % населения) – 10,1 %.

В завершение своего выступления В. Н. Бобков отметил, что процесс развивается в конфронтационном плане, а не в русле солидарности, если говорить о теме конференции. Нельзя помирить людей с разными ценностными позициями (людей капитала и людей труда). Может быть не примирение, а смирение, уход в тень, уход в себя. Масштабы проблемы в нашей стране огромны. Такое общество взрывоопасно. Незащищенность экономических и социальных прав работников от неустойчивой занятости до сих пор не выдвинута в число приоритетных задач государственной политики. Работникам приходится самостоятельно искать способы экономического и социального выживания в обществе преобладания антагонистических классовых интересов. Будущее сферы труда – в движении от конфронтации к солидарности, в направлении расширения сферы *достойного труда*.

Д-р экон. наук, главный редактор журнала «Экономист», профессор Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова **Сергей Сергеевич Губанов** построил свой доклад на тему «Философия развития России в контексте системных ограничений» в направлении обоснования новой научной парадигмы, которая должна лежать в основе разработки стратегии развития России. На основе какой научной парадигмы выстраивается разработка стратегии развития страны? Какие законы и закономерности учитываются? Масса экономических законов реально действует, но какие из них учитываются? Нет даже объективного анализа текущей ситуации. При этом в стране есть много специалистов, которые владеют информацией. В качестве одного из примеров можно привести публикацию в журнале «Экономист», в № 1 за 2012 г. – «Вероятна ли мировая рецессия 2012?», в которой была предсказана автономная рецессия для России. Но не из этого исходят разработчики программ в стране.

С точки зрения докладчика новая парадигма – это парадигма неоиндустриализации (цифровой и технотронной). Многие специалисты определяют индустриализацию как замену ручного труда машинным. Но в России даже при ее малой индустриализации почти нет ручного труда. Это абсолютно неверный критерий для сегодняшнего дня. (Он был верным сто лет назад, когда не было электрификации). Замещение трудоемкого машиноёмким и наукоемким – это индустриализация в настоящее время (один обрабатывающий центр заменяет семь универсальных станков). Это проявление закона диалектики развития – количество переходит в качество, имеет место уже другая форма индустриализации. При диалектическом взгляде индустриализация имеет несколько фаз: а) электрофикация и б) автоматизация и компьютеризация. И тогда разговоры о конце индустриализации общества беспредметны.

Суть неоиндустриализационной парадигмы развития заключается в вертикальной интеграции собственности и неоиндустриализации производительных сил. При этом, как отметил С. С. Губанов, ключевым фактором здесь является не технический и технологический, а системный. Итоговый тезис выступления был сформулирован в едином ключе с озвученными ранее. Если мы хотим получить неоиндустриализацию, то в России должна быть адекватная этому экономическая система.

Д-р экон. наук, профессор кафедры политической экономии экономического факультета Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова **Кайсын Азретович Хубиев** представил доклад на тему «Новые тенденции глобального экономического развития». По его мнению, многие новые тенденции мирового экономического развития теоретически пока не исследуются, но уже происходят. При этом все направления экономической теории так или иначе признают зависимость экономического мироустройства от развития технологий, т. е. мы входим в шестой технологический уклад. Мы фиксируем отдельные элементы (например, долговые кризисы). А что происходит с экономическими отношениями, экономической организацией, с системой? Наблюдается усиление ТНК, концентрация и централизация капитала. В рамках тенденции концентрации капитала Азиатско-Тихоокеанское партнерство – это новый торговый передел мира. Основная цель этого проекта – препятствовать распространению влияния России и Китая в этом регионе. Второй проект – создание трансатлантического союза (США, Канада и ЕС). Основные риски это проекта: охват до 80 % мирового ВВП, вытеснение европейских товаров американскими, демонтаж ВТО. Еще одной мировой тенденцией экономического развития является наличие у всех развитых стран государственного долга, превышающего годовой ВВП. При этом кредиторами становятся развивающиеся страны (например, 25 % гос. долга США владеет Китай). Возможно теперь рост социального развития развивающихся стран связан с этим.

Другие выступления на пленарном заседании конференции были не менее интересны. Но мы, завершая обзор, перейдем к выступлениям ивановских участников на секциях. От преподавателей экономического факультета ИвГУ в конференции приняли участие зав. кафедрой экономической теории, д-р экон. наук **Елена Евгеньевна Николаева** и канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и организации предпринимательства **Светлана Геннадьевна Езерская**. Оба доклада были отмечены на заключительном пленарном заседании как вызвавшие интерес у участников секций.

С. Г. Езерская выступала на секции 6 «Бизнес и власть – модели взаимодействия и источники роста: национальный и региональный формат» с докладом «К вопросу о повышении эффективности взаимодействия государственных органов и крупных предприятий сферы материального производства Ивановской области». На этой секции основной акцент был сделан на рассмотрение различных форматов взаимодействия государственных органов власти и крупных бизнес-структур. Например, магистрант Финансового университета **Людмила Владимировна Фирсова** (доклад на тему «Финансирование проектов государственно-частного партнерства в России») отметила, что одним из основных механизмов привлечения инвестиций в экономику страны является развитие государственно-частного партнерства. В выступлении канд. экон. наук, доцента кафедры экономики и социально-гуманитарных дисциплин Волгодонского инженерно-технического института

Марии Владимировны Головки («Влияние коллаборации предприятий ГК «Росатом» и вуза на инновационное развитие территории присутствия АЭС» в соавторстве с канд. экон. наук, доцентом А. В. Анцибор) отмечалось, что эффективность коллаборации проявляется в развитии всех ее субъектов (предприятия получают квалифицированные кадры, вузы – возможность развития контингента и исследовательской базы, регион – рост инвестиционного рейтинга и повышение социально-экономической стабильности). Аспирант Финуниверситета **Сергей Эдуардович Петюков** в своём докладе «Развитие государственно-частного партнерства в контексте реализации стратегических нормативных документов в сфере электроэнергетики: финансовые аспекты» подчеркнул, что механизм ГЧП позволяет снизить риски потенциальных инвесторов при финансировании инвестиционных проектов в электроэнергетике. Доктора экон. наук, профессора Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета **Ирина Юрьевна Беляева** и **Ольга Викторовна Данилова** в своём выступлении «Взаимодействие власти и крупного бизнеса в условиях санкций» отметили, что территории базирования крупного бизнеса (особенно сырьевой специализации) становятся местом пересечения интересов различных социальных групп по поводу распределения ресурсов и общественного продукта.

Также прозвучали интересные доклады канд. экон. наук, доцента Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета **Ирины Владимировны Ерзылёвой** («Бизнес и власть: проблемы взаимодействия»), д-ра экон. наук, профессора кафедры экономики Православного Свято-Тихоновского гуманитарного университета **Александра Алексеевича Олейникова** («Воспроизводство общества как фактор макроконкурентоспособности национального хозяйства»), аспиранта Финуниверситета **Андрея Юрьевича Дзарданова** («Публично-правовые компании как способ взаимодействия бизнеса и власти»), ст. преподавателя этого же вуза **Ирины Анатольевны Ерзылевой** («Социальная ответственность Русской Православной Церкви в сфере здравоохранения»).

Все доклады вызвали живой интерес и активное обсуждение. По окончании работы секции ее руководитель д-р экон. наук, профессор, зам. руководителя Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета **Ирина Юрьевна Беляева** отметила высокий научный и практический уровень представленных докладов.

Е. Е. Николаева была одним из руководителей секции 7 – «Формирование современной социально-экономической инфраструктуры в регионах России: институциональный подход» (вместе с д-ром экон. наук, профессором, зав. кафедрой мировой экономики и экономической теории Волгоградского гос. технического университета **Ларисой Семеновной Шаховской** и канд. экон. наук, старшим преподавателем Департамента экономической теории Финансового университета **Валерием Александровичем Петуховым**) и выступила с докладом «Формирование кластеров в регионах России: проблемы и перспективы (на примере Ивановской области)». На этой секции подавляющая часть докладов была посвящена развитию кластеров в регионах, изучению положительного опыта Калужской области, использованию научного потенциала вузов для создания инновационных кластеров, взаимодействию различных уровней власти между собой и с участниками формирующихся кластеров и ряду других вопросов.

С интересными сообщениями выступили д-р экон. наук, доцент, профессор Департамента экономической теории Финансового университета

Галина Владимировна Колодня («Особенности формирования инновационных кластеров в российских регионах»), д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры мировой экономики и экономической теории Волгоградского государственного технического университета **Яна Сергеевна Матковская** («Роль опорных региональных университетов в формировании научной и социальной инфраструктуры региональных инновационных кластеров в России»), канд. экон. наук, доцент Департамента экономической теории Финансового университета **Марина Анатольевна Алленых** («Роль образовательных учреждений в развитии кластерной экономики региона (на примере Калужской области)'), канд. экон. наук, доцент кафедры экономики Калужского филиала Финансового университета **Искандер Гайратович Турсунмухамедов** («Формирование инновационных кластеров в Калужской области»), старшие преподаватели кафедры экономики и менеджмента Волгоградского государственного медицинского университета **Светлана Евгеньевна Ситникова** и **Ирина Валерьевна Шестакова** («Инновационный кластер как институциональная структура коммерциализации инноваций»). Были выступления и по другим вопросам. Д-р экон. наук, профессор кафедры мировой экономики и экономической теории Волгоградского государственного технического университета **Елена Геннадьевна Попкова** представляла компромисс как ключевой инструмент глобализации и интеграции современной России в мировую экономику; про институциональные проблемы борьбы с бедностью говорила аспирантка кафедры мировой экономики и экономической теории Волгоградского государственного технического университета **Ксения Олеговна Климкова**, а канд. экон. наук **Валерий Александрович Петухов** доказывал, что импортозамещение в широких масштабах является дорогой в Средневековье.

Все выступления не оставили равнодушными участников, задавались вопросы, высказывались комментарии и суждения по докладам.

В конференции от ИвГУ участвовала и аспирантка кафедры экономической теории **Татьяна Валерьевна Азарова (науч. рук. доц. Е. Е. Николаева)**, которая выступила с докладом «К вопросу об оправданности поощрения региональной конкуренции» на молодежном Круглом столе «Россия в глобальной экономике: анализ настоящего, модели будущего». Ее сообщение также вызвало большой интерес у присутствующих студентов и аспирантов.

Сборник всех докладов, который вышел к началу конференции, имеется в кабинете экономической теории (учеб. корп. 6, к. 720) в электронном виде. С ним могут ознакомиться все интересующиеся проблемами современной экономической науки и хозяйственной практики.

Участие в подобных конференциях всегда оказывается продуктивным. Обмен мнениями на секциях, встречи с единомышленниками, общение в неформальной обстановке способствует дальнейшим исследованиям, в том числе и в рамках грантового проекта о региональном воспроизводстве. Для уровня регионального воспроизводства на первый план должна выходить солидарность, которая принимает форму взаимодействия между регионами, между бизнесом и властью, между рынком и государством.

ВУЗЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ВЗГЛЯД ИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ В СВЕТЕ ЗАДАЧИ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

В прошлом году закрылся диссертационный совет по присуждению ученых степеней по экономическим наукам при Ярославском государственном университете им. П. Г. Демидова. Немного раньше подобная история произошла в соседних Костромском и Ивановском государственных университетах. Картина, впрочем, вполне типичная для сегодняшней университетской жизни в Российской Федерации. Еще хуже ситуация с наукой в периферийных технических вузах: в них министерством «заморожены» аспирантуры непредоставлением контрольных цифр для приема в них. Несмотря на то, что в свое время на открытие этих аспирантур на основе вполне уважительных причин тем же министерством давались лицензии. Этот процесс сопровождали разговоры о том, что мы идем путем Запада, где наука делается в вузах. В действительности, у нас получилась «недонаука», как выразилась профессор Саратовского университета В. В. Афанасьева в открытом письме министру образования и науки РФ¹.

Еще хуже, считаю, обстоит ситуация с университетским образованием, особенно с инженерной подготовкой. Наш ЯГТУ был создан в 1944 году с целью подготовки высококвалифицированных инженерных кадров, предназначенных для послевоенного восстановления и дальнейшего развития промышленности. Вуз с честью выполнял возложенную на него задачу: к началу 1980-х годов по объему промышленного производства наша маленькая область превосходила 9 из 15 союзных республик СССР, а в 1990-х годах при посещении нашего университета тогдашний премьер правительства РФ В. С. Черномырдин признал ЯГТУ базовым не только в РФ, а для всего СНГ по двум направлениям образования и науки: нефтехимии и дизелестроению.

Иная картина имеет место сейчас. Администрация области отказала университету в его инициативе выступить опорным вузом. В связи с истечением в июне 2017 года срока контракта у ректора, министерство поручило организовать выборную процедуру, но затем «забраковало» все пять выдвинутых коллективом кандидатур, в том числе и внешнюю, и отменило собственным же решением назначенный выборный процесс. Предстоит назначение внешнего управляющего и при этом из соответствующих директивных документов исключена фраза об обязательном согласии ученого совета

© Гордеев В. А., 2017

¹ Афанасьева В. В. Пять признаков тяжелой болезни российского образования. URL: <http://philologist.livejournal.com/9233361.html> (дата обращения: 20.04.2017).

на слияния-поглощения, под видом которых и осуществляется в последние годы закрытие многих вузов РФ.

Соглашусь с мнением упомянутой В. В. Афанасьевой, что сегодняшнее вузовское образование в РФ характеризуют пять серьезных болезней: 1) тотальная нищета; 2) бумажная паранойя и канцелярская шизофрения; 3) патологическая ложь – псевдология и мифомания; 4) девальвация знания; 5) душевное нездоровье². Считаю, что их можно квалифицировать как составляющие общего катастрофического состояния образования и факторы его неэффективности, невозможности соответствовать задаче новой индустриализации и перевода экономики страны на обгоняющий путь развития.

Еще два года назад в нашем университете состоялся круглый стол по проведению экспертной оценки стратегии химизации экономики РФ, представленной ее авторами³. И первый вопрос-проблема, который тогда предстал перед профессорами-химиками: «Да разве такое можно реализовать руками и головами сегодняшних бакалавров?». Хотя сама попытка внести вклад в поставленную В. В. Путиным задачу новой индустриализации не вызвала никакого сомнения в объективной необходимости ее для РФ. Тем более, что в сегодняшних условиях экономических санкций по отношению к России со стороны Запада сам президент резонно призывал их не терпеть, а развернуть на пользу стране⁴. Итак, задачи, стоящие перед РФ, определены правильно, но продукт вузовского образования не годится на роль субъекта их реализации, участника новой индустриализации, по мнению самих изготовителей этого продукта.

Несколько лет назад мне уже довелось выступать на страницах «Вестника Ивановского университета» о терниях на пути к повышению эффективности преподавания экономической науки в вузе⁵. С тех пор указанная проблема, считаю, еще больше актуализировалась и обострилась, к тому же нельзя не видеть ее остроты сегодня применительно не только к экономическому, а и ко всему высшему образованию в РФ, особенно к инженерному. Среди выпускников технических вузов по указанию властей сегодня стал преобладать бакалавр (за некоторыми исключениями по вузам, готовящим кадры оборонно-промышленному комплексу).

А ведь важнейшей составной частью индустриализации, как нам уже приходилось показывать⁶, является образовательная составляющая, которая, как известно, в сталинские пятилетки проявилась как целая культурная революция, превратившая народ из почти поголовно неграмотного в самый читающий и затем первым прорвавшийся в космос. А значит, логично предположить, что и сегодня, когда поставлена задача новой индустриализации,

² Афанасьева В. В. Пять признаков тяжелой болезни российского образования. URL: <http://philologist.livejournal.com/9233361.html> (дата обращения: 20.04.2017).

³ Бабкин В. В., Успенский Д. Д. Новая стратегия: Химия 2030. Высокие переделы сырья. Кластеризация. Химизация индустрии РФ. М.: Лица, 2015. 222 с.

⁴ Владимир Путин: Санкции не надо терпеть, их надо развернуть на пользу стране // Комсомольская правда. 2015. № 42 (26370). 17 апр. С. 2–4, 6.

⁵ Гордеев В. А. О терниях на пути к повышению эффективности преподавания экономической науки в вузе // Вестник Ивановского государственного университета. Сер.: Экономика. 2013. Вып. 2 (20). С. 43–44.

⁶ Гордеев В. А., Гордеев А. А. Индустриализация в СССР: актуальные и неактуальные для РФ аспекты: монография. Ярославль: Изд-во ЯГТУ, 2014. С. 59–109, 151–201.

сопоставимой по масштабам с тогдашней советской, требуется и новая образовательная революция.

Правда, надо признать, что у специалистов нет однозначного ответа на вопрос об актуальности использования не только советского опыта индустриализации в целом, что мы уже отмечали⁷, а в том числе и ее образовательной составляющей. Как правило, отрицающие такую актуальность ссылаются на принципиальное отличие социально-экономических систем тогдашнего СССР и сегодняшней РФ: невозможно, считают они, присущее административно-командной системе просто так взять и перенести на реалии рыночного хозяйства. Однако либерально-рыночная модель, насаждавшаяся в нашей стране за последние два с половиной десятилетия, получила столь исчерпывающую научную критику, например, на всемирных политэкономических конгрессах в Москве в последние годы, что это заставляет критично посмотреть не только на сегодняшнюю «систему» РФ, но и на сомнения отрицающих актуальность советского опыта индустриализации. Как правило, критики исходят из неоклассических постулатов, хотя «неоклассика» представляет собой не науку, а идеологию, причем антинаучную и реакционную⁸.

Разумеется, нельзя отрицать, что стартовые образовательные условия сегодня в РФ несопоставимы с теми, что были в СССР перед первой пятилеткой. Так, по охвату молодежи высшим образованием, как известно, мы теперь чуть ли не «впереди планеты всей», а более старшие поколения прошли через всеобщее среднее образование, которое было узаконено в последние советские десятилетия. Выходит, что официально документами об образовании теперешний контингент потенциальных участников новой индустриализации вполне обеспечен. Однако это лишь количественная сторона, а вот в публикациях специалистов резонно общим местом стало признание значительного снижения качества образования за постсоветский период. Сегодняшний документ о высшем образовании свидетельствует, как правило, о значительно меньшем объеме знаний и уровне квалификации у обладателя, чем имел его советский предшественник. А значит, и определенная сопоставимость образовательного состояния рабочей силы сегодня и в конце 1920-х годов вполне резонна в плане несоответствия или недостаточного соответствия новым задачам и требованиям индустриализации. Таким образом, и вопрос использования тогдашнего опыта обретает актуальность.

В связи с этим, считаю, следует критичнее посмотреть на проводимую в РФ реформу образования, важной задачей которой и декларируется повышение его качества: в полной ли мере эта реформа соответствует подготовке кадров для осуществления новой индустриализации? На этот вопрос большинство авторов правомерно, на наш взгляд, дает отрицательный ответ. Здесь считаем необходимым поддержать ту критику проводимой реформы образования в постсоветской России, которая обращает внимание на безоглядное следование западным стандартам, зафиксированным в «болонской» системе, особенно применительно к техническим вузам, готовившим инженеров, отказ от пятигодичного специалитета в пользу четырехлетнего бакалавриата.

⁷ Пронин П., Гриценко В. Концепция неоиндустриализации и ее критики // Экономист. 2016. № 12. С. 43–47.

⁸ Там же. С. 44.

Система образования, конечно, не самоцель, а средство подготовки специалистов, способных решать стоящие перед данной страной задачи. Как уже приходилось отмечать⁹, страны Запада, с которых нас заставляют «списывать» их опыт и практику как непререкаемый идеал, находятся сейчас на совершенно другом этапе производственного развития, чем РФ. У них в той или иной степени создано так называемое постиндустриальное производство, а у нас не только оно не осуществлено, а разрушается и ранее созданное индустриальное. А значит, у нас и у них разные задачи экономического развития. Западу, можно сказать, нужно преимущественно поддержание функционирования уже существующего постиндустриального производства. А нам в первую очередь следует, преодолевая демонтаж и деградацию индустриального производства, форсированно создавать постиндустриальное производство, причем, видимо, другого, чем сейчас на Западе, типа. Мы объективно обречены на выполнение завета архитектора китайских реформ Дэн Сяопина «обгонять, не догоняя»¹⁰.

Поэтому можно сказать, что Западу сейчас в основном нужны работники, способные обслуживать его систему производства: образованные, но в первую очередь с навыками инструктивного действия. А уже плюс и сверху к ним – нужны особо подготовленные субъекты эвристического труда, работающие за фронтом нынешних достижений. Отсюда – система «бакалавр-магистр», возможно, действительно адекватна этим условиям. То есть, например, раньше западные страны создавали у себя производство постиндустриального типа, и им нужны были работники с квалификацией, позволяющей обеспечить его создание, – разбирающиеся как в том, что они создают, так и в том, как это создавать. Теперь же постиндустриальное производство у них создано и им нужны в основном работники, способные лишь обеспечивать функционирование этого производства, которым хватит меньшей подготовки: это бакалавры. В общем, «чтобы построить здание – необходимы архитектор и инженер, чтобы его эксплуатировать – можно обойтись и грамотным техником»¹¹. А кроме того, Западу нужны, но уже в гораздо меньшем количестве, работники, способные на элитных участках развивать новые направления, с более высокой подготовкой – это магистры.

Но поскольку в РФ индустриальное производство по преимуществу «деиндустриализовано», а постиндустриальное – как раз требует еще только создания и развития, то, выходит, нашей стране нужно как определенное количество людей, чья квалификация позволяет не допустить распада и разрушения оставшегося индустриального производства, так и большое количество людей, чья квалификация должна помочь стране наладить постиндустриальное производство.

⁹ Гордеев В. А. Гордеев А. А. Университетское образование должно быть и образованием и университетским // Социальная экономика. 2014. № 1/2. С. 43–50.

¹⁰ Гордеев В. А. Сравнительная характеристика экономических реформ в КНР и РФ // Успехи и проблемы модернизации современного Китая : сборник тезисов докладов участников III Международной научно-практической конференции «Успехи и проблемы модернизации современного Китая» (к 110-летию со дня рождения Дэн Сяопина). «Великие экономисты и великие реформы» (Москва, 10–11 декабря 2014 г.) / под ред. Р. М. Нуреева, С. А. Просекова. М. : Финансовый университет, 2014. С. 146–149.

¹¹ Там же.

Функционирование старого производства поддерживали те, кого сегодня мы называем «специалистами», то есть инженеры с пятью годами подготовки. Значит, сегодня нам нужны люди с не меньшей подготовкой плюс еще люди с более высокой подготовкой. Причем же здесь бакалавры, то есть люди с заведомо более низкой подготовкой (обучаемые на год меньше, чем специалисты) или «неспециалисты с высшим образованием», «недоучки», как нередко называют их нынешние работодатели? Ведь в свете задачи новой индустриализации в основном нужны совсем другие работники: обладающие повышенной подготовкой, повышенной эрудицией и способные на ходу решать новаторские, творческие задачи, – то есть нам сейчас необходимо производство работников с более высокой подготовкой и более высокой способностью к творческим решениям, креативных, как стало модно говорить теперь. А вот для обеспечения наработок на будущее, уже не постиндустриального, – но некоего нового прорыва нужно и некоторое количество людей со сверхподготовкой. Сверх- – по отношению к специальной повышенной подготовке. То есть более разумно выглядит система «специалитет – аспирантура», то есть привычная и знакомая нам давняя советская система.

В любом случае, поскольку западные страны и РФ сегодня находятся, как мы отметили, на разных этапах производственного и технического развития, – они объективно не должны иметь одинаковых систем образования: требования к российской системе оказываются выше, поскольку перед страной стоят более сложные задачи. Если же Россия переделывает сейчас свою систему образования под западную, – значит, она будет готовить специалистов для решения не своих, а чужих производственных и экономических задач, обрекая себя на бесконечно догоняющий путь к поражению в конкурентной борьбе и гибели. И остается тогда безответно простой, «детский» вопрос: а если не поражение и гибель, то наши-то задачи, предназначенные для другого варианта жизни – кто тогда будет решать? Кстати, нынешняя российская система образования, доставшаяся нам в наследство от советской цивилизации, создавалась именно с учетом опыта западной, – но как стоящая на уровень выше: потому что в СССР перед страной стояли тогда тоже более сложные задачи развития, чем на Западе. Инициаторы российской «образовательной реформы», видимо, не понимая этого, пытаются реформировать ее не в векторе прогресса, а в векторе регресса. Чего стоило в этой связи утверждение экс-министра образования А. Фурсенко о том, что советская школа имела недостатком подготовку творца, а мы должны готовить потребителя.

В результате мы получили девальвацию образования, об опасности которой с такой болью предупреждает общий крик души, отраженный в письме министру профессору В. В. Афанасьевой: «Сегодня молодежь ориентирована на получение дипломов, а не систематических знаний. Реальность убеждает: образование само по себе не способствует карьере, не составляет основу социального успеха, не почитается, не уважается. Образованность подменяется дипломированностью, профессионализм – умением устроиться и приспособиться. Обесценивание знания и просвещения имеет серьезные материальные основания – сложная экономическая ситуация в стране, непредсказуемость будущего выпускников вузов, трудности в поиске работы. Но не менее значительными являются и ментальные основания этого явления: безнравственность; ломка традиций; разрушение прежней системы ценностей; отсутствие культуры образования, идеологии образования.

Пудовой гирей на чашу обесценивания отечественного образования упало придание ему статуса УСЛУГИ, что уравнило учителя, преподавателя с продавцом, официантом, домработницей, маникюршей, банщиком, прачкой, мусорщиком. Сделать это мог только враг российского образования, а значит – и враг России, и вред от этого насильственного акта неизмерим. Принимая образование в качестве услуги, можно делать недопустимые вещи: не уважать, не слушать, не верить, презирать, пренебрегать, не учиться. Интересно, что сказали бы по этому поводу такие российские педагоги, как Вавилов или Ландау?»¹².

Таким образом, уроки образовательной составляющей, как и всей советской индустриализации, являются актуальными для реализации сегодняшней задачи новой индустриализации в РФ. Но использовать эти уроки эффективно можно только при определенных условиях. И прежде всего, при условии коренного переворота всей макроэкономической, в том числе и образовательной политики РФ. И в моих работах, и в публикациях многих отечественных ученых резонно аргументировано, что объективная необходимость неоиндустриализации в РФ для своего осуществления требует коренного изменения производственных отношений, в том числе отношений собственности. Сегодняшний российский частник борется не за индустриализацию, он ее враг, таков его объективный экономический интерес. Будучи, как правило, монополистом, он заинтересован не в увеличении масштабов производства и повышении качества продукции, а в повышении цен на нее. Больше того, он стремится объективно к сокращению производства для снижения издержек, перекрывая уменьшение числа продаж повышением цен. Ну и зачем ему инженер-творец?

Словом, вузы РФ должны быть и правда вузами, а для этого требуется не косметическая подмалевка по лекалам неоклассики, а коренная смена курса всей макроэкономической, в том числе и образовательной, политики по рекомендациям теоретической экономики.

¹² *Афанасьева В. В.* Пять признаков тяжелой болезни российского образования. URL: <http://philologist.livejournal.com/9233361.html> (дата обращения: 20.04. 2017).

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Н. А. Сахарова, С. Г. Езерская

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА В ВУЗАХ

Одна из ключевых ролей в реализации компетентностного подхода в вузе отводится фонду оценочных средств (ФОС). ФОС – это совокупность методических и контрольно-измерительных материалов, предназначенных для оценивания степени сформированности компетенций в процессе изучения дисциплины (модуля) или практики. Качество ФОС является индикатором образовательного потенциала вуза, факультета, кафедры, реализующих основную образовательную программу (ООП).

В определении содержания ФОС каждый вуз авторитарен, однако есть общая **структура**, которая включает следующие элементы:

- наличие перечня объектов оценивания для каждой компетенции или группы компетенций;
- определение ресурсного обеспечения объектов оценивания (время, место, условия);
- выбор методов оценивания (кейс, деловая игра, тестовые задания, собеседование и др.) [1, 3, 4].

Основными **принципами** при создании ФОС должны быть:

- валидность (объекты оценивания должны соответствовать поставленным целям обучения);
- надежность (отражает точность, степень постоянства, стабильности, устойчивости результатов оценивания при повторных предъявлениях);
- системность оценивания (циклический характер оценивания);
- соответствие содержания материалов оценочных средств уровню и стадии обучения;
- наличие четко сформулированных критериев оценки для каждого контрольного мероприятия;
- максимальная объективность используемых процедур и методов оценки;
- использование ФОС не только в качестве средства оценивания, но и обучения.

Объективность результатов оценивания во многом определяется шкалой, к разработке которой каждый преподаватель подходит индивидуально. Процесс упрощается в том случае, если в вузе имеет место утвержденная балльно-рейтинговая система. Тогда шкала оценивания «подводится» к общепринятой в вузе системе и студентам в этом случае будет проще ориентироваться в оценке своих знаний по дисциплине (модулю) или практике. Так, например, в ИвГПУ принята 100-балльная система согласно Положению о балльно-рейтинговой оценке знаний (БРОЗ) [2]. В течение семестра студент получает 40 баллов и 60 баллов отводится на зачет или экзамен. В семестре установлено

две контрольные недели: в осеннем семестре 7 и 15 недели (первая аттестация), в весеннем – 7 и 13 (вторая аттестация). В таблице 1 приведена шкала определения итоговой оценки знаний по дисциплине (модулю) или практике [4].

Таблица 1

Шкала перевода общей суммы баллов в итоговую оценку

Общая сумма баллов	Итоговая оценка
0–40	неудовлетворительно
41–60	удовлетворительно
61–84	хорошо
85–100	отлично

В соответствии с предложенной шкалой градируются баллы на оценочные средства. В таблице 2 приведен пример распределения баллов согласно ФОС по дисциплине «Защита интеллектуальной собственности», преподаваемой магистрантам вуза 1 курса.

Таблица 2

Шкала оценочных средств на примере дисциплины «Защита интеллектуальной собственности»

1 аттестация		2 аттестация		зачет
Собеседование	Контрольная работа	Тестовое задание	Доклад	Тестовое задание
маx 10 баллов	маx 10 баллов	маx 10 баллов	маx 10 баллов	маx 60 баллов
Итого 20 баллов		20 баллов		60 баллов

В таблице 3 приведен паспорт ФОС.

Таблица 3

Паспорт ФОС по дисциплине «Защита интеллектуальной собственности»

Контролируемые темы, разделы, модули дисциплины	Этапы формирования компетенции	Оценочное средство	Дата и способ контроля	Контролируемые результаты обучения
1	2	3	4	5
Раздел 1 Система правовой охраны интеллектуальной собственности (ИС) в законодательстве РФ и международном праве Раздел 5 Лицензионные договоры	<i>1 курс, 2 семестр</i>	<i>Собеседование, контрольная работа, промежуточное тестовое задание</i>	<i>Собеседование на первом практическом занятии; контрольная работа к 1 аттестации (7 неделя)</i>	Знать: основные положения нормативно-правовых документов, регламентирующих обращение с объектами интеллектуальной собственности в предпринимательской деятельности и трудовых отношениях, патентно-лицензионные операции, Уметь: применять основные положения нормативных документов в отношении объектов интеллектуальной собственности в предпринимательской деятельности и трудовых отношениях, осуществлять коммерческую проработку объектов интеллектуальной собственности

1	2	3	4	5
				Владеть: навыками применения и адаптации основных положений нормативно-правовых документов, касающихся вопросов защиты объектов интеллектуальной собственности, в предпринимательской деятельности и трудовых отношениях и навыками коммерциализации прав на объекты интеллектуальной собственности
Раздел 2 Правовая охрана средств индивидуализации юридических лиц, товаров, работ Раздел 3 Правовая охрана объектов ИС в рамках патентного права Раздел 4 Правовая охрана объектов ИС в рамках авторского права	<i>1 курс, 2 семестр</i>	<i>Тестовое задание, доклад</i>	<i>Тестирование к 2-й аттестации (15 недель); доклад на последнем практическом занятии, промежуточное тестовое задание</i>	Знать: правовые основы охраны объектов интеллектуальной собственности в области патентного и авторского права, а также средств индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, систему информационного обеспечения изобретательской деятельности Уметь: проводить патентные исследования, применять знания правовых норм в своей профессиональной деятельности, выявлять критерии патентоспособности объектов интеллектуальной собственности в области патентного и авторского права, а также средств индивидуализации юридических лиц, товаров, работ Владеть: навыками поиска, анализа и отбора патентной информации, необходимой на различных стадиях профессиональной деятельности, составления необходимого комплекта заявочных документов для охраны новых результатов интеллектуальной деятельности

В паспорте не указаны формируемые компетенции, т. к. фактическое их количество превышает 30. Такое количество компетенций объясняется тем, что дисциплина «Защита интеллектуальной собственности» преподается в вузе магистрам 10 направлений подготовки. Это унифицированная дисциплина, а ФГОС ВО для разных направлений подготовки не предусматривают единых формулировок компетенций [3].

Формирование фондов оценочных средств в ИвГУ в целом включает те же элементы, имея несущественные отличия в оформлении итоговых документов и шкал оценки. Объединение студентов (бакалавров или магистрантов) в процессе преподавания им определенных дисциплин происходит обычно в рамках отдельных направлений (например, «Экономика», «Менеджмент»). Это не вызывает разночтений в перечне реализуемых компетенций и облегчает работу преподавателя в плане разработки фондов оценочных средств.

В качестве примера формирования шкалы оценки результатов обучения студентов в рамках реализации компетентностного подхода в ИвГУ рассмотрим дисциплину «Логистика и маркетинг» для студентов направленности «Экономика предприятий и организаций». Эта дисциплина читается студентам указанной направленности в течение учебного года (промежуточный контроль в 5-м семестре – зачет, итоговый контроль в 6-м семестре – экзамен). Фонд оценочных средств по данной дисциплине включает следующие элементы (табл. 4).

Таблица 4

**Программа оценивания результатов обучения по дисциплине
«Логистика и маркетинг» для студентов направленности
«Экономика предприятий и организаций»**

№ п/п	Коды компетенций	Контролируемые результаты обучения (компоненты компетенций)	Виды контрольных заданий (оценочных средств)	Контрольное мероприятие (аттестационное испытание), время и способы его проведения
1	2	3	4	5
1	ОК-3	<i>Знать:</i> специфику логистического подхода к управлению материальными потоками <i>Уметь:</i> формулировать требования к транспорту, к системам хранения и складской обработки грузов, к информационным системам, обеспечивающим продвижение грузов	<i>Задание для групповой работы на занятии</i>	<i>Командная представление результатов на 1-й и 14-й неделе (5-й семестр)</i>
	ОПК-4	<i>Знать:</i> задачи логистики в разных функциональных сферах <i>Уметь:</i> организовывать логистические процессы <i>Владеть:</i> навыками решения локальных, общих и глобальных логистических задач		
2	ОПК-4	<i>Знать:</i> методы стратегического и тактического управления деятельностью предприятия; закономерности формирования конкурентной среды отрасли и методологию ситуационного анализа, методологию ситуационного анализа <i>Уметь:</i> находить организационно-управленческие решения и нести за них ответственность; участвовать в разработке маркетинговой стратегии организаций, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию;	<i>Задание для курсовой работы</i>	<i>Защита курсовой работы на 16-й неделе (5-й семестр)</i>

Продолжение табл. 4

1	2	3	4	5
		находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею <i>Владеть:</i> методами количественного анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования рыночных явлений; методами обобщения и анализа информации, постановки целей и выбора путей их достижения		
3	ОК-3	<i>Знать:</i> специфику логистического подхода к управлению материальными потоками	<i>Комплект тестовых заданий</i>	<i>Бланковое тестирование по итогам изучения тем 1.1. – 1.7 раздела 1, 17-я неделя обучения (5-й семестр)</i>
	ОПК-4	<i>Знать:</i> задачи логистики в разных функциональных сферах		
4	ОПК-4	<i>Знать:</i> задачи логистики в разных функциональных сферах <i>Владеть:</i> навыками решения локальных, общих и глобальных логистических задач	<i>Комплект вариантов контрольной работы</i>	<i>Аудиторная письменная контрольная работа по итогам изучения раздела 1, 18-я неделя обучения (5-й семестр)</i>
	ПК-2	<i>Знать:</i> методы логистики <i>Уметь:</i> решать задачи логистической оптимизации управления материальными потоками <i>Владеть:</i> навыками анализа логистических процессов		
	ПК-11	<i>Знать:</i> принципы построения логистических систем <i>Владеть:</i> навыками подбора методов и моделей планирования, прогнозирования и оптимизации логистических процессов		
5	ОК-3	<i>Знать:</i> специфику логистического подхода к управлению материальными потоками <i>Уметь:</i> формулировать требования к транспорту, к системам хранения и складской обработки грузов, к информационным системам, обеспечивающим продвижение грузов <i>Владеть:</i> навыками модифицировать методы и средства для оптимизации логистических решений	<i>Семестровый проект</i>	<i>Командная презентация результатов на 37-й неделе обучения (14-й неделе 6-го семестра)</i>
	ОПК-4	<i>Знать:</i> задачи логистики в разных функциональных сферах <i>Уметь:</i> организовывать логистические процессы		

Продолжение табл. 4

1	2	3	4	5
		<i>Владеть:</i> навыками решения локальных, общих и глобальных логистических задач		
	<i>ПК-2</i>	<i>Знать:</i> методы логистики <i>Уметь:</i> решать задачи логистической оптимизации управления материальными потоками <i>Владеть:</i> навыками анализа логистических процессов		
	<i>ПК-11</i>	<i>Знать:</i> принципы построения логистических систем <i>Уметь:</i> принимать решения по размещению звеньев логистической цепи <i>Владеть:</i> навыками подбора методов и моделей планирования, прогнозирования и оптимизации логистических процессов		
6	<i>ОК-3</i>	<i>Знать:</i> специфику логистического подхода к управлению материальными потоками	<i>Комплект тестовых заданий</i>	<i>Бланковое тестирование по итогам изучения тем 2.1. – 2.7 раздела 2, 38-я неделя обучения (15-я неделя в 6-м семестре)</i>
	<i>ОПК-4</i>	<i>Знать:</i> задачи логистики в разных функциональных сферах		
7	<i>ОПК-4</i>	<i>Знать:</i> задачи логистики в разных функциональных сферах <i>Владеть:</i> навыками решения локальных, общих и глобальных логистических задач	<i>Комплект вариантов контрольной работы</i>	<i>Аудиторная письменная контрольная работа по итогам изучения раздела 2, 39-я неделя обучения (или 16-я неделя в 6-м семестре)</i>
	<i>ПК-2</i>	<i>Знать:</i> методы логистики <i>Уметь:</i> решать задачи логистической оптимизации управления материальными потоками <i>Владеть:</i> навыками анализа логистических процессов		
	<i>ПК-11</i>	<i>Знать:</i> принципы построения логистических систем <i>Владеть:</i> навыками подбора методов и моделей планирования, прогнозирования и оптимизации логистических процессов		
8	<i>ОК-1</i>	<i>Знать:</i> специфику логистического подхода к управлению материальными потоками	<i>Комплект экзаменационных вопросов</i>	<i>Устный экзамен, 6-й семестр</i>
	<i>ОПК-4</i>	<i>Знать:</i> задачи логистики в разных функциональных сферах <i>Владеть:</i> навыками решения локальных, общих и глобальных логистических задач		

Окончание табл. 4

1	2	3	4	5
	ПК-2	<i>Знать:</i> методы логистики <i>Уметь:</i> решать задачи логистической оптимизации управления материальными потоками <i>Владеть:</i> навыками анализа логистических процессов		
	ПК-11	<i>Знать:</i> принципы построения логистических систем звеньев логистической цепи <i>Владеть:</i> навыками подбора методов и моделей планирования, прогнозирования и оптимизации логистических процессов		

В ИвГУ на данный момент нет единой балльно-рейтинговой системы оценки, при этом в макетах ФОС содержатся примерные шкалы оценки. По ряду дисциплин кафедры экономики и организации предпринимательства используется шкала, базирующаяся на системе, предложенной зав. кафедрой, проф., д-ром экон. наук Р. С. Ибрагимовой для маркетинговых дисциплин. Специфика разработки шкалы оценки по дисциплине «Логистика и маркетинг» определяется наличием разных видов контроля по итогам 5 и 6 семестров. Общим моментом является количество баллов, которое студент может максимально набрать за семестр – 500. Зачет по дисциплине в конце 5-го семестра выставляется по итогам командных заданий, бланкового тестирования и выполнения контрольной работы (табл. 5).

Таблица 5

**Элементы суммарной оценки студентов по дисциплине
«Логистика и маркетинг» в 5 семестре**

Составляющие комплексной оценки	Максимальная сумма баллов
посещаемость лекций и практических занятий	100
активность на практических занятиях (включая обсуждение вопросов, решение задач, выступление с докладами)	170
бланковое тестирование	50
задания для групповой работы на занятии	60
контрольная работа	120
<i>Итого</i>	<i>500</i>

В таблице 5 указаны максимально возможные значения оценок. Для определения более точных результатов используется следующая шкала (табл. 6).

Таблица 6

**Виды оценки студентов по дисциплине
«Логистика и маркетинг» в 5 семестре**

Сумма баллов в активе студента	Задание на зачет
401 и более	Зачтено («автомат»)
301–400	Ответ на один теоретический вопрос по определённой теме
201–300	Ответ на один теоретический вопрос и решение одной задачи по определённой теме
До 200	Ответ на один теоретический вопрос и решение одной задачи по курсу

Комплексная оценка, выставляемая в зачетке студента по итогам экзамена в конце 6-го семестра, складывается из нескольких составляющих (табл. 7).

Таблица 7

**Элементы суммарной оценки студентов по дисциплине
«Логистика и маркетинг» в 6 семестре**

Составляющие комплексной оценки	Максимальная сумма баллов
посещаемость лекций и практических занятий	80
активность на занятиях семинарского типа (включая обсуждение вопросов, решение задач, выступление с докладами)	170
бланковое тестирование	50
семестровый проект	80
контрольная работа	120
экзамен	500
<i>Итого</i>	<i>1000</i>

Окончательная оценка определяется по следующей шкале (табл. 8):

Таблица 8

**Распределение оценок студентов по дисциплине
«Логистика и маркетинг» в 6 семестре**

Сумма баллов в активе студента	Комплексная оценка
850 и более	«5» отлично
700–849	«4» хорошо
550–699	«3» удовлетворительно
до 549 включительно	«2» неудовлетворительно

В процессе обучения используется и система так называется «штрафных» баллов, например: при отсутствии на занятиях без уважительных причин, при допущении ошибочных ответов и решений в контрольной работе или при тестировании вычитается от 2 до 5 баллов за каждое нарушение.

Опыт практического использования рассмотренных в данной статье фондов оценочных средств и разработанных шкал оценки подтверждает их позитивное влияние на активное изучение курса и прочное усвоение приобретаемых знаний студентами.

Библиографический список

1. Методические рекомендации по формированию фондов оценочных средств // Национальный исследовательский томский политехнический университет. Томск, 2012. 62 с.
2. Положение о балльно-рейтинговой системе оценки знаний студентов в ИВГПУ / Одобрено НМС Ивановского государственного политехнического университета. Иваново : ИВГПУ. Протокол № 3 от 15.12.2014. 12 с.
3. Сахарова Н. А. К вопросу о реализации принципов компетентностного подхода в процессе обучения магистрантов вуза по унифицированным дисциплинам // Вестник Ивановского государственного университета. Сер.: Экономика. 2016. № 4. С. 76–80.
4. Сахарова Н. А. Особенности реализации компетентностного подхода в процессе обучения магистрантов вуза по дисциплине «Защита интеллектуальной собственности» // Новые информационные технологии в управлении и учебном процессе (Информационная среда вуза 2016) : материалы XXI междунар. науч.-техн. конф. Иваново : ИВГПУ, 2016. Ч. 1. С. 29–31.

РЕЦЕНЗИИ

Б. Д. Бабаев

Рец. на: Захарова Ж. А. СОГЛАСОВАНИЕ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО КАПИТАЛА: НЕОБХОДИМОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ, ФОРМЫ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ : монография. Владимир: Владимирский филиал РАНХиГС, 2016. 219 с.

Рецензируемая монография является положительным результатом научного исследования докторанта кафедры экономической теории экономического факультета Ивановского государственного университета. Данная монография, на наш взгляд, посвящена поиску решения актуальной проблемы – согласования интересов государственного и частного капитала. При этом в ней исследуются наиболее адекватные для решения указанной проблемы организационно-экономические формы по типу концессии. Исследование осуществлено на основе инфраструктурных проектов в регионах Центрального федерального округа Российской Федерации (Владимирской, Ивановской, Костромской, Калужской, Ярославской, Нижегородской и Московской областей).

Монография состоит из четырех глав, каждая из которых поднимает те или иные вопросы согласования интересов государства и частного капитала.

Первая глава монографии «Необходимость соединения государственного капитала в организационных формах по типу концессии» посвящена исследованию государственного и частного капитала в организационных формах по типу концессии. Также раскрываются содержание и формы соединения государственного и частного капитала. Приводится содержание функционального подхода к соединению государственного и частного капитала. Кроме этого, автором дана классификация исключительных прав и указаны отрасли и виды экономической деятельности, в которых необходимы исключительные права.

Вторая глава – «Основные подходы к теории соединения государственного и частного капитала» содержит раскрытие политэкономического и институционального подходов к отражению сущности концессии как экономического феномена. Приведена трактовка концессии как гибридной формы взаимодействия государства и частного капитала. Автором приводятся основные принципы соединения интересов государственного и частного капитала, а также подходы к предприятиям концессионного типа в различных экономических теориях. Кроме этого, отражена специфика концессии как прорывной формы экономических отношений.

Третья глава монографии «Опыт использования концессионных соглашений в различных отраслях, видах экономической деятельности (проекты)» посвящена исследованию опыта использования концессионных соглашений в развитии коммунальной инфраструктуры. Также автором приведен опыт использования концессий для развития транспортной инфраструктуры.

На основе исследования практического опыта реализации концессионных соглашений в регионах РФ определены факторы, способствующие (мотивирующие) частный капитал к участию в общественно значимых проектах и факторы, сдерживающие реализацию концессионных соглашений.

В четвертой заключительной главе монографии «Основные перспективы и направления дальнейших поисков развития концессионной формы соединения государственного и частного капитала» представлены условия оптимизации привлечения частного капитала в развитие отраслей инфраструктуры. Кроме этого автором приведены перспективы использования концессионных соглашений в жилищном строительстве.

Таким образом, названия глав рецензируемой работы свидетельствуют о том, что авторам представлена монографическая работа, решающая в целом и в каждой своей составной части весьма актуальные и значимые научные и практические проблемы.

Однако автору могут быть высказаны следующие предложения.

Во-первых, в работе необходимо более четко разграничить политэкономический и институциональный подходы. Задача первого из них состоит в объяснении содержания термина «концессия» и истоков ее существования. Задача второго же – показать те условия, совокупность институтов, при наличии которых реализуются концессионные требования.

Во-вторых, если речь идет о согласовании интересов, то необходимо пояснить, что скрывается за интересами каждого участника реализации концессионных соглашений. Так, например, за интересами частного капитала могут стоять интересы предприятия организационно-правовой формы акционерного общества (ОАО) и аналогично за интересами государства могут стоять интересы уполномоченного в решении вопросов экономического или отраслевого характера органа исполнительной власти. Например, на федеральном уровне может фигурировать Министерство жилищно-коммунального хозяйства и строительства, а на уровне региона – Департамент экономического развития, Департамент жилищно-коммунального хозяйства и др.

В-третьих, целесообразно раскрыть содержание экономических интересов как со стороны государства, так и частного капитала, опираясь на целевые установки каждого из участников.

В-четвертых, согласование интересов по целям представляет необходимость выяснения, что включает в себя механизм, обеспечивающий это согласование, и при описании указанного механизма целесообразно использование парных составляющих.

Сведения об авторах

БАБАЕВ доктор экономических наук, профессор кафедры
Бронислав Дмитриевич экономической теории, Ивановский
государственный университет.
politeconom@rambler.ru

БАБАЕВ кандидат экономических наук,
Дмитрий Брониславович доцент кафедры финансов и кредита,
Ивановский государственный
химико-технологический университет.
finkred@isuct.ru

ГОРДЕЕВ доктор экономических наук, профессор кафедры
Валерий Александрович экономики и управления, Ярославский
государственный технический университет.
vagordeev@rambler.ru

ДЕНИСОВА кандидат экономических наук, доцент кафедры
Татьяна Александровна экономики и организации предпринимательства,
Ивановский государственный университет.
may252010@mail.ru

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

ИБРАГИМОВА доктор экономических наук, профессор,
Розалия Савиевна заведующая кафедрой экономики
и организации предпринимательства,
Ивановский государственный университет.
irozalia@hotmail.com

ИРОДОВА доктор экономических наук,
Елена Евгеньевна профессор кафедры экономической теории,
Ивановский государственный университет.
elirodova@yandex.ru

ИРОДОВ кандидат архитектуры, доцент кафедры
Алексей Евгеньевич архитектурного дизайна, Ивановский
государственный политехнический университет.
ard153@yandex.ru

КАЙГОРОДОВ доктор экономических наук, профессор кафедры
Алексей Георгиевич экономики и организации предпринимательства,
Ивановский государственный университет.
kagivsu2008@rambler.ru

НИКОЛАЕВА доктор экономических наук, профессор,
Елена Евгеньевна заведующая кафедрой экономической теории,
Ивановский государственный университет.
politeconom@yandex.ru

РОМАНОВА кандидат экономических наук, докторант
Ольга Сергеевна кафедры экономической теории, Ивановский
государственный университет.
olga_romanova79@mail.ru

САХАРОВА кандидат технических наук, доцент кафедры
Наталья Александровна конструирования швейных изделий, Ивановский
государственный политехнический университет.
nata1_77@bk.ru

СОЛДАТОВ доцент кафедры теоретической и прикладной
Игорь Николаевич механики, Ивановский государственный
энергетический университет.
y_o_i@mail.ru

УСПЕНСКАЯ доцент кафедры экономики
Ольга Игоревна и организации предпринимательства,
Ивановский государственный университет.
y_o_i@mail.ru

ШЕКШУЕВА кандидат экономических наук,
Светлана Владимировна доцент кафедры финансов и банковского дела,
Ивановский государственный университет.
svetiksimpl@yandex.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»
2017. Вып. 2 (32)**

Над выпуском работали:

директор издательства *Л. В. Михеева*
редактор *В. А. Киселева*
технический редактор *И. С. Сибирева*
компьютерная верстка *Т. Б. Земсковой*

Дата выхода в свет 20.06.2017 г.

Формат $70 \times 108^{1/16}$. Бумага писчая. Печать плоская.

Усл. печ. л. 8,9. Уч.-изд. л. 6,5. Тираж 100 экз. Заказ № 137. Цена свободная

Издательство «Ивановский государственный университет»

✉ 153025 Иваново, ул. Ермака, 39

☎ (4932) 93-43-41. E-mail: publisher@ivanovo.ac.ru