МНОГОУРОВНЕВОЕ ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Выпуск 7 (23)

Иваново
2014

Министерство образования и науки Российской Федерации

ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»

Научно-исследовательский центр регионального развития

Научно-образовательный центр «Теоретические и прикладные проблемы многоуровневого общественного воспроизводства»

МНОГОУРОВНЕВОЕ ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Сборник научных трудов

Под ред. Б. Д. Бабаева, Е. Е. Николаевой

Выпуск 7 (23)

Иваново
Издательство «Ивановский государственный университет»
2014

ББК 65.9(2)+65.9(2Р34)
М 735

Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики : сб. науч. тр. / под ред. Б. Д. Бабаева, Е. Е. Николаевой. – Иваново : Иван. гос. ун-т, 2014. – Вып. 7 (23). – 372 с. – ISBN 978-5-7807-0000.

Рассмотрен обширный круг проблем, связанных с многообразными процессами общественного и регионального экономического развития России (вопросы развития промышленности и иных сфер материального производства, структурные сдвиги в народном хозяйстве, проблематика территориального развития, тема научно-технического прогресса и др.).

Предназначен для лиц, изучающих экономическую науку и хозяйственную практику, интересующихся проблематикой развития Российской Федерации и экономики Ивановской области.

Печатается по решению редакционно-издательского совета Ивановского государственного университета

Рецензенты
кафедра экономической теории
Ярославского государственного технического университета
(зав. кафедрой д-р экон. наук **В. А. Гордеев)**

д-р экон. наук **П. Н. Захаров**
(Владимирский государственный университет)

ISBN 978-5-7807-0000

© ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет», 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие научного редактора **6**

ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА **8**

Бабаев Б. Д., Бондырева И. Б. Модель современного инженера **8**

Зайцева Н. Е. Становление и развитие социально-экономических и политических функций Интернет в современном обществе **18**

Корняков В. И., Алексеева Н. А. Схемы, законы реализации: экономическая пластичность, более широкие действия и применения **33**

Корягина Т. М. Ретроспективный взгляд на понимание сбережений в российской экономической литературе **46**

Максимова Е. А. Особенность российского институционализма: теоретические разногласия **51**

Нанакина Ю. С. Домашние хозяйства и их потребительская деятельность в системе общественного воспроизводства: обзор основных точек зрения **58**

Сидоров В. А., Болик А. В. Императивы институциональной трансформации экономических процессов **64**

МИКРОУРОВЕНЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА **70**

Алексеева С. В., Маленкин А. В. Особенности внутреннего контроля расходов промышленных предприятий **70**

Борунова А. А. Применение портфельного подхода к деятельности коммерческого банка **76**

Васильева А. С. Разработка методики оценки имиджа предприятия **80**

Гурьева О. Ю. Корпоративная социальная отчетность **88**

Зайцева И. А., Потехина Е. С. Альтернативные варианты применения программных продуктов для метода анализа иерархий **96**

Калинин А. В. Концептуальный взгляд на рынок труда с позиции институциональной теории Д. Норта **109**

Котляров И. Д. Торговые центры как сетевые структуры **114**

Лифшиц А. С. Управленческая экономика как наука и практическая деятельность **122**

Орлов Е. В., Горбунова Д. А. Перспективы развития государственных муниципальных предприятий в России **130**

Орлов Е. В., Карпова А. В. Анализ нормативной базы деятельности государственных и муниципальных предприятий **136**

Орлов Е. В., Шаповалова А. И. Исторические аспекты становления государственных и муниципальных предприятий в России **144**

Романова О. С. Взаимосвязь экономических интересов и организационной культуры **149**

Савин Э. В. Теоретические проблемы развития розничных торговых сетей **160**

Савин Э. В. Анализ и пути улучшения использования основных фондов электросетевых компаний России **166**

Суханова Т. В. К вопросу о понимании менеджмента **176**

МЕЗОУРОВЕНЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА 181

Бабаев Б. Д., Боровкова Н. В., Сергеева М. Е., Сорокина Е. В. Интеграционный потенциал региона **181**

Бабаев Б. Д., Сергеева М. Е. Актуальные вопросы муниципальной статистики **191**

Берендеева А. Б., Елизарова А. А. Кадровый менеджмент в системе управления региональной экономикой **196**

Берендеева А. Б., Мартынова Е. В. Подходы к оценке экономической безопасности региона **204**

Бондырева И. Б. Функции и ответственность субъектов регионального образовательного пространства **209**

Григорьева Е. Л., Токунов А. А., Шилова А. М. Экономический рост в Ивановской области: проблемы и перспективы **222**

Дмитриев И. В. Региональные различия субъектов РФ в плане социально-экономической и пожарной безопасности **228**

Захаров П. Н., Посаженников А. А. Согласование интересов субъектов жилищно-коммунального комплекса региона: синергетический подход **234**

Захарова Ж. А. Основные условия развития региональной инфраструктуры **239**

Княгинина Н. А. Личный сектор экономики в условиях городского хозяйства (По материалам города Шуи) **252**

Лапыгин Д. Ю. Факторы стратегического развития региона **257**

Новиков А. И. Импортозамещение на рынке продовольствия в России в условиях экономических санкций: вопросы теории, прикладные аспекты **264**

Новиков А. И., Ревенко С. С. Проблема кадастровой оценки земельных участков в системе формирования налогооблагаемой базы муниципалитетов **271**

Новиков А. И., Шумков А. С. Возможные направления выстраивания асимметричной модели межбюджетных отношений на примере муниципальных образований Московской области **276**

Пивень Д. А. Современные формы системы экономических отношений локального уровня **284**

Солдатов В. В. Бренд как экономическое преимущество в условиях современной рыночной экономики (На примере Ивановской области как Всероссийского центра по производству и реализации текстильной и швейной продукции) **292**

МАКРОУРОВЕНЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА 298

Дубровский С. П. К вопросу о подходах к исследованию экономического роста и развития **298**

Иродова Е. Е., Перова А. Ю. Особенности российского акционерного бизнеса **304**

Кузнецова С. Н. Анализ объемов инвестиций промышленных парков и ответные реакции России на санкции **310**

Курникова И. В. К вопросу о финансовой поддержке сельскохозяйственных товаропроизводителей в России **318**

Смольянинова Ю. В., Чернова О. В. Направления повышения эффективности функционирования вузов **324**

Солдатов В. В., Булыгина Т. А. Мотивация наемных работников в условиях инновационной экономики **329**

МЕГАУРОВЕНЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА 335

Киндалов В. В., Фёдорова К. М. Конкурентоспособность России на мировом рынке: сфера услуг **335**

Николаева Е. Е., Соткин И. С. Подходы к трактовке ТНК и их познавательные возможности **341**

Сведения об авторах **357**

Информация для авторов **370**

ПРЕДИСЛОВИЕ НАУЧНЫХ РЕДАКТОРОВ

Кафедра экономической теории ИвГУ в течение продолжительного времени выпускает межвузовский сборник научных трудов под общим названием «Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики». Сам по себе заголовок носит объединительный характер, поскольку позволяет включить в издание статьи многообразного характера. В данном сборнике статьи сгруппированы в пять рубрик сообразно с уровнями общественного воспроизводства (теория общественного воспроизводства, микроуровень, мезоуровень, макроуровень и мегауровень общественного воспроизводства). Это полезное упорядочение материала, облегчающее задачи тех, кто желал бы не перелистывать весь сборник, а ознакомиться только с отдельными проблемами.

Кафедра экономической теории имеет достаточно хорошую научную репутацию (за все годы ее существования на кафедре подготовлено 110 кандидатов и докторов наук, в том числе 18 докторов, это при том, что численный состав кафедры никогда не превышал 12 человек). На кафедре сформировался коллектив авторитетных ученых, облегчающий задачи формирования самого издания. В сборнике 46 статей (60 авторов – представители вузов ряда городов), что достаточно солидно и показательно.

Интересно обратить внимание, что выпуск сборников как научное мероприятие представляет собой процесс, когда имеет место взаимодействие редколлегии с такими формами научно-исследовательской работы, как аспирантский семинар, периодические заседания кафедры, на которых заслушиваются доклады, функционирование диссертационного совета. Все эти организационные формы активизации исследовательской деятельности дают определенные научные результаты, и возникает необходимость публикации полученных результатов и выводов. Этим целям, в частности, и служит сборник. Наших авторов привлекает то обстоятельство, что издание выходит со строгой периодичностью два раза в год.

Нам хотелось бы высказать некоторые пожелания, имея в виду направления научно-исследовательской деятельности. Прежде всего мы высказываемся за то, чтобы ученые (как начинаю-

щие, так и маститые) активно выступали за теоретико-методологическое углубление исследуемых проблем. Здесь есть некоторые сравнительно новые, но вместе с тем перспективные направления, на которые следует обратить внимание.

Мы полагаем, что методология экономической теории должна быть стыковой, свидетельствующей о взаимосвязи двух или трех ветвей экономической теории (например, взаимосвязь политической экономии и институциональной экономики). Политическая экономия существенно усиливает внимание к объективной стороне хозяйственных процессов и явлений, ее венец – выведение экономического закона. Поэтому целесообразно разрабатывать и тему, связанную с пониманием, что же такое экономический закон. В этом смысле повторяются формулировки, которые были в ходу несколько десятилетий, а вместе с тем методология экономической науки идет вперед. В этом тандеме «политическая экономия – институционализм» последний ориентирует нас на исследование институциональной среды, когда, применительно к той или иной теме мы устанавливаем ее достаточность или недостаточность. Сам институционализм не игнорирует объективные процессы, но все-таки вперед выходят субъективные факторы. Политэкономия тоже не игнорирует субъективные факторы, но когда методологический потенциал двух этих ветвей «складывается», то получается очень добротная основа для проведения серьезных исследований. Другой пример перспективных разработок – исследование воспроизводственных кругооборотных схем. В этом отношении показательны изыскания доц. А. Ю. Родниной, которая целенаправленно трудится над темой кругооборота кредитного ресурса. Последний рассматривается как носитель не только коммерческого, но и общественного начала, его институционализация, принимающая форму коммерческого банка, позволяет трактовать последний как квазиобщественную организацию, которая обязана не только добывать прибыль, но и нести общественное обременение.

Усиление внимания к теории позволяет при обращении к практике получить добротные выводы, имеющие не только теоретическую, но и практическую ценность.

Доктор экономических наук Б. Д. Бабаев
Доктор экономических наук Е. Е. Николаева

ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

УДК 378.1
Б. Д. Бабаев, И. Б. Бондырева

МОДЕЛЬ СОВРЕМЕННОГО ИНЖЕНЕРА

При переходе к инновационному развитию экономики обеспечение новых требований к кадровому потенциалу становится ключевым направлением воспроизводства работников с высшим техническим образованием. В статье рассматриваются виды подготовки в свете новых требований и основные характеристики инженеров (в том числе адаптивность, мобильность и инновационность). На основе выделенных свойств разработана модель современного инженера.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, высшее техническое образование, инженер, модель современного инженера.

B. D. Babaev, I. B. Bondareva

THE MODEL OF THE MODERN ENGINEER

In the transition to innovative development of the economy to provide new requirements for personnel potential is becoming a key focus of the reproduction of workers with higher technical education. Among these requirements are: competence, adaptability, mobility and innovation. The article discusses a research engineer model type.

Key words: socio-economic development, higher technical education, engineering, the model of the modern engineer.

Общепризнанным является тот факт, что одним из объективных оснований максимизации экономической и социальной эффективности в производственной сфере является научно-технический прогресс (НТП). Инженер – ключевая фигура НТП, его проводник и творец. Именно от труда инженера зависит во-

© Бабаев Б. Д., Бондырева И. Б., 2014

площение научного знания в технике и технологиях, превращение науки в непосредственную производительную силу.

В условиях ускорения НТП для успеха в развитии производства важно наличие, как сильных крупных предприятий, так и активного малого и среднего бизнеса. При этом необходимо отметить, что мы в настоящее время переживаем эпоху коллективного труда. Это конечно относится также к инженерному труду. Но это не значит, что теперь нет выдающихся личностей, наоборот, их теперь вероятно больше, чем во все прежние периоды развития техники вместе взятые. Однако они теряются в рядах миллионов подобных им личностей. В настоящее время успешные инженеры, если и становятся знаменитыми, то благодаря счастливому стечению обстоятельств, так как в действительности их умения и знания не превышают эти же качества тысяч других, оставшихся в относительной неизвестности коллег. Таким образом, наша эпоха до некоторой степени становится эпохой многочисленных творцов.

Одновременно современный этап экономического развития отличается огромным ростом связей между отдельными отраслями науки и техники. По-видимому, уже в недалеком будущем в учебных центрах по подготовке и переподготовке инженеров произойдет переход от узкоспециализированного объектового принципа обучения к комплексному, базирующемуся на использовании дисциплин, находящихся на стыках различных областей науки и техники [4, с. 37].

Однако объективное возрастание роли инженерного труда в общественном развитии в современной России пришло в противоречие с падением его социального престижа, снижением эффективности, отсутствием комплексной системы подготовки инженерных кадров нового поколения. Результаты опроса руководителей предприятий производственной сферы в 39 регионах России (в том числе и Ярославской области) показали, что наиболее значительно выражена проблема квалифицированных кадров. Более половины руководителей говорят о том, что найти инженеров либо сложно (40 %), либо практически невозможно (28 %) [3, с. 17–18].

В русле политики реформирования высшего образования значительные изменения произошли в планах приёма на инженерные специальности и направления во многих региональных

технических вузах. С 2009 г. наблюдается сокращение бюджетных мест на очном отделении. В ряде вузов (при сокращении контрольных цифр приёма на бюджетные места) план приёма не был выполнен из-за уменьшения численности выпускников средних общеобразовательных учебных заведений и снижения привлекательности инженерной профессии среди абитуриентов.

Такое положение дел с необходимостью требует разработки адекватных теоретических и практических способов разрешения этого противоречия. С нашей точки зрения возрастание роли высшего технического образования в социально-экономическом развитии должно найти свое отражение в государственной политике модернизации сферы образования, в том числе в разработке государственной программы развития инженерной подготовки. Реализация данного подхода – это необходимое условие перестроения России, ставящей задачу создать производства нового технологического уклада и сформировать предпосылки для нового индустриального рывка.

Все вышеизложенное означает, что имеющиеся проблемы в области подготовки инженерных кадров заслуживают особого внимания экономической науки и должны рассматриваться ею как особый, относительно самостоятельный класс проблем.

В одной из первых отечественных работ, посвященных проблемам инженерного труда, а именно, в монографии известного экономиста, основателя костромской научной школы М. И. Скаржинского «Труд инженера» рассмотрено социально-экономическое содержание инженерной деятельности. Исследованы задачи и функции инженера, творческий характер его труда, который определяется, во-первых, творческим содержанием труда и, во-вторых, творческим отношением работника к труду [9, с. 11].

Затронутая М. И. Скаржинским проблема исследования функционального содержания инженерной деятельности, а также построения эффективной системы ее стимулирования в дальнейшем разрабатывались и другими авторами: Б. Д. Бабаевым, Н. Г. Багаутдиновой, Н. Р. Тереховой.

В трактовке Н. Р. Тереховой инженерный труд можно конкретизировать с помощью шести основных критериев его идентификации: 1) техническая направленность; 2) научно-обоснованный характер; 3) наличие элементов творчества, имеющего

определенную специфику; 4) опосредованный трудом рабочих способ воздействия на технику; 5) сфера приложения – та часть интеллектуальной сферы материального производства, которая связана с созданием, развитием и использованием техники; 6) субстанциональная основа – технические противоречия диалектического характера [10, с. 8–9]. На основе выделенных критериев автором была разработана теоретическая модель инженерного труда, которая позволяет определить круг и объем знаний, которыми должен владеть современный инженер.

Особую актуальность этот вопрос приобретает в условиях рыночной экономики, которая, с одной стороны, приводит к кризису ценностей образования, а с другой предъявляет повышенные требования к работникам.

В работе В. Н. Михелькевича и С. В. Никифорова рассмотрена система профессиональной подготовки специалиста в техническом вузе на основе представления о трехкомпонентной структуре содержания инженерного труда [7, с. 66]. При этом содержание профессиональной подготовки специалиста определено авторами в виде трех логически и структурно взаимосвязанных компонентов (или подсистем): базовой (фундаментальной) инженерной подготовки по профилю избранной специальности, функциональной и предметно-отраслевой специализации, учитывающих изменение конъюнктуры на рынке труда.

Под функциональной инженерной специализацией понимается в данном случае получение студентами дополнительных знаний и умений, а также приобретение ими навыков выполнения определенных функций по профилю своей специальности, обусловленных содержанием и характером проявления того или иного вида инженерного труда: конструктора, исследователя, инженера-технолога, оператора сложной технологической установки, технического руководителя производственного коллектива и др.

Предметно-отраслевая инженерная специализация представляет собой совокупность дополнительных знаний, умений и навыков, необходимых будущему выпускнику вуза для выполнения инженерных функций в определенной отрасли производства или области техники в соответствии с профилем предприятия, на котором ему в будущем предстоит работать.

Мы считаем, что данный подход не совсем точен, и целевая ориентация будущих специалистов на выполнение заранее определенных заказчиком инженерных функций не должна противоречить той точке зрения, что «высшее образование должно давать не только глубокие профессиональные знания, но и готовить творческую личность с достаточно большим спектром знаний» [6, с. 63].

На основе проведенного исследования авторы выделяют семь видов подготовки будущих инженеров: техническую, естественнонаучную, гуманитарную (включающую формирование личностной и профессиональной культуры), экономико-управленческую, правовую, социально-психологическую, военную (в необходимых случаях). Последнее объясняется тем, что в ряде регионов России (например, в Тульской области) удалось создать современную относительно мощную систему подготовки инженеров, в которую входят наряду с классическим университетом, артиллерийский инженерный институт, учебные центры и кафедры при государственных унитарных предприятиях оборонной промышленности [4, с. 5].

Таким образом, мы видим, что налицо тенденция расширения видов подготовки и непрерывно возрастающей дифференциации инженерной деятельности, что объясняется быстрыми темпами НТП, большими объёмом и спектром необходимых знаний, внешними вызовами и угрозами.

С другой стороны действуют факторы, определяющие противоположную тенденцию, например, всеобщий характер инженерного труда во временном и пространственном аспекте.

На основе проведенного исследования авторами разработана модель современного инженера (рис. 1), которая отражает особенности сущности и социально-экономического содержания инженерного труда.

Понимая широту излагаемого вопроса, остановимся на некоторых его аспектах. Для подготовки инженеров нового поколения кроме фундаментальных резко возрастает и роль базовых теоретических инженерных дисциплин по профилю избранной специальности. Только на основе фундаментальных и базовых инженерных курсов можно строить полноценную подготовку инженера. Решение вопросов технической подготовки требует усиления связей университетов и промышленных пред-

приятий в области учебного процесса и научных исследований, в том числе выполняемых по заказу промышленности или ориентированных на совместное внедрение новых технических идей и технологий в учебный процесс и производство.

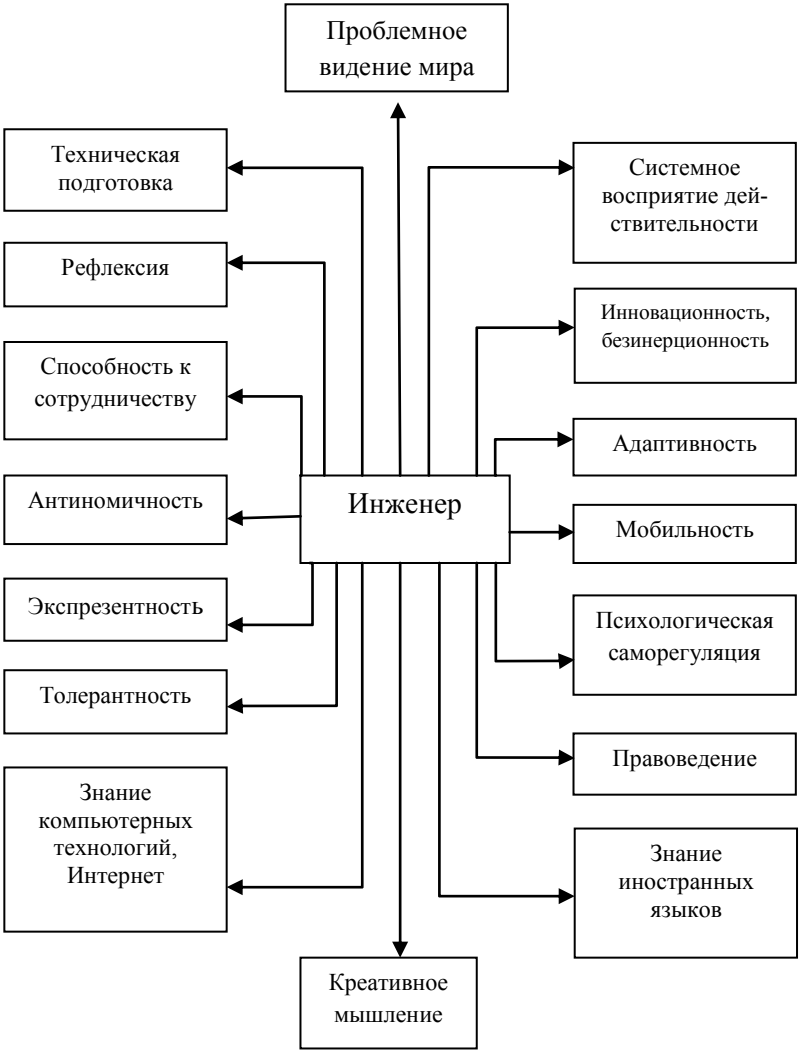

Рис. 1. Модель современного инженера

Кроме технической составляющей необходимо рассмотреть и другие характеристики инженера в современной экономике.

Молодые инженеры должны иметь солидную экономическую и управленческую подготовку. Им зачастую не хватает экономических знаний, организаторских способностей, элементарной гибкости поведения, умения строить межличностные отношения и предупреждать конфликтные ситуации. Необходимо развивать в себе качества современного руководителя, которому свойственно умение воспринимать, понимать, принимать и использовать разные точки зрения, отличные от собственных или даже противоположные им (антиномичность), а также способность принимать верные и удачные инженерные и управленческие решения при дефиците информации (экспрезентность).

Существенное возрастание роли человеческого фактора в процессе производства требует значительной социально-психологической подготовки инженера. Рефлексия (опережающее отражение) и психологическая проницательность позволяют ясно видеть условия и социальные последствия принимаемых технических и управленческих решений. Из сферы подготовки инженера не должны выпадать многие современные проблемы (межкультурная коммуникабельность, социальная толерантность, соблюдение деловой этики), значимость которых сейчас резко возрастает.

Среди ключевых нормативных требований к инженеру можно выделить также: адаптивность, мобильность и инновационность.

Адаптивность – это способность инженера быстро приспособиться к изменяющимся условиям производства и трудовой деятельности, новой ситуации и требованиям. Речь идет об умении совершенствовать свои деловые и личностные качества, согласовывать свою личностную позицию с производственными задачами, быстро перестраиваться психологически при переходе в другое подразделение организации или к решению принципиально новых задач.

Под мобильностью понимается способность инженера к перемене его трудовых функций по форме, содержанию и местоприложению на основе сознательного выбора и условий для

его реализации. Перемена труда может осуществляться во времени и в пространстве, а также во времени и в пространстве одновременно.

Прочный фундамент из фундаментальных дисциплин, базовых инженерных курсов и гуманитарных дисциплин, способность к самообучению, навыки в исследовательской работе дают возможность выпускникам при необходимости переходить к другим областям и видам деятельности. Они должны быть готовы к участию в крупных проектах по развитию своего региона, а также тех территорий страны, которые должны быть в большей степени вовлечены в народнохозяйственную деятельность.

Инновационность (безинерционность) – способность к творческой деятельности, к познанию, достижению все новых и новых поставленных целей. Умение выйти за границы привычного, проверенного, традиционного. Для инженера это выражается через творчество (в трудовой и бытовой деятельности), в создании нового в своей профессии, пусть даже в малых масштабах (новый метод, прием и т. д.). Высшая школа помогает человеку соответствовать современным требованиям НТП путем организации производственных практик, стажировок, а также через активное включение студентов в инновационную деятельность вуза.

В число нормативных характеристик современного инженера входит также знание компьютерных программ, таких как: AutoCAD (программа, которая помогает создавать проекты в разделах: строительство, инженерные системы), Компас-3D (программа для конструкторов и проектировщиков в России и многих других странах) и др.

При обучении в техническом университете большое внимание должно уделяться изучению студентами иностранного языка, что позволит им сдать экзамен на уровень языковой компетенции – С1, а впоследствии пройти производственную практику или стажировку на одном из иностранных предприятий.

Кроме того, выпускник университета, оказавшись в трудовом коллективе (а специалисты с высшим образованием составляют ядро коллектива), должен уметь вести диалог с администрацией и по правовым вопросам, что предполагает определенный уровень юридической подготовки.

Все рассмотренные нормативные свойства существуют не каждое само по себе и не в разрозненной хаотической совокупности, а в системе взаимодействия. Именно это и характеризует современного инженера.

Стратегической задачей для страны становится создание системы подготовки и переподготовки инженерных кадров, способных работать в потоке непрерывно обновляющихся технологий. По словам ректора МГУ им. М. В. Ломоносова Виктора Садовничего, государственная программа по инженерному образованию будет принята в России в течение года. Сейчас ведущий университет страны начинает подготовку студентов по инженерным направлениям и специальностям совместно с Пекинским политехническим институтом. Известно, что в Китае на период с 2011 по 2030 г.г. запланировано три этапа развития науки и техники и в основу каждого этапа заложена подготовка инженерно-технических работников и научных кадров.

В этих условиях предложенная авторами модель современного инженера, отражающая особенности сущности и социально-экономического содержания инженерного труда, может быть использована при разработке системы мер, направленных на обеспечение адаптации высшего технического образования к вызовам современного мира и подготовки инженерных кадров нового поколения.

Библиографический список

1. *Бабаев Б. Д., Карякин А., Терехова Н. Р.* Оплата труда на предприятии: вопросы теории и практики : монография. Иваново : ИГЭУ, 2002.

2. *Габдреев Р. В.* Методология, теория, психологические резервы инженерной подготовки. М. : Наука, 2001.

3. *Гурьянчик В. Н.* Анализ привлекательности регионального бизнеса // Региональные аспекты предпринимательства: прошлое и настоящее : Шестая межрегиональная научно-практическая конференция. Ярославль, 16 апреля 2014 г. : сборник статей / под ред. Е. Е. Беловой. Ярославль : Изд-во «Канцлер», 2014.

4. Инженерное образование, наука и производство в Тульской области : сборник аналитических и информационных материалов. Тула : ТулГУ, 2001.

5. *Кагерманьян В. С.* Проектирование содержания и технологий развития научно-технического творчества и профессионально-творческой подготовки будущих инженеров. М. : НИИ высшего образования, 2001.

6. *Михайловская Г. Н., Михайловская Е. Б.* К вопросу о подготовке современного специалиста // Формирование профессиональной культуры специалиста XXI века в техническом университете : труды 7-й Междунар. науч.-практ. конф. СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2007.

7. *Михелькевич В. Н., Никифорова С. В.* Функциональная инженерная специализация студентов старших курсов как метод повышения их конкурентоспособности на рынке труда // Формирование профессиональной культуры специалиста XXI века в техническом университете: труды 7-й Междунар. науч.-практ. конф. СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2007.

8. *Скаржинский М. И.* Квалификация и труд инженера. Ярославль : Верхне-Волжское книжное изд-во, 1975.

9. *Скаржинский М. И.* Труд инженера. М. : Экономика, 1977.

10. *Терехова Н. Р.* Инженерный труд: идентификация и стимулирование (теоретические и методологические аспекты) : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Иваново, 1998.

УДК 330.34
Н. Е. Зайцева

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ПОЛИТИЧЕКИХ ФУНКЦИЙ ИНТЕРНЕТ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Рассматриваются проблемы, с которыми сталкивается современное общество на этапе развития информационно-телекоммуникационных технологий (ИКТ). Выделены принципиальная значимость внедрения и использования ИКТ, в том числе Интернет-технологий, в развитии социально-экономических отношений и трудности, с которыми приходиться сталкиваться современному человеку, применяя данные технологии.

Ключевые слова: Интернет-технологии, виртуальная реальность, виртуальная личность, информационное неравенство, интернет-зависимость, открытое общество.

N. E. Zaiceva

FORMATION AND DEVELOPMENT OF SOCIAL, ECONOMIC AND POLITICAL INTERNET FUNCTIONS IN MODERN SOCIETY

This article describes problems of modern society at the stage of development of information and telecommunication technologies. Author defines the basic importance of introduction and difficulty of applying of information technologies, including the Internet-technologies, in development of the social and economic relations.

Key words: Internet technologies, the virtual reality, the virtual personality, information inequality, Internet dependence, society without borders.

В условиях массового внедрения во все сферы деятельности человека информационно-телекоммуникационных технологий информационное взаимодействие с окружающей средой

© Зайцева Н. Е., 2014

(природной, социальной, культурной и др.) становится для человека одним из главных факторов формирования и развития его как личности, обеспечения условий его успешной деятельности, так как позволяет получать актуальную информацию. Информационные ресурсы страны, в том числе каждого отдельного региона, в настоящее время рассматриваются как стратегически важный фактор социально-экономического развития. Информационные технологии выступают в качестве основы модернизации интеллектуального ресурса России. Именно интеллектуальные ресурсы и социальная сфера призваны обеспечить дополнительный потенциал экономического роста. Значительное место в этом процессе занимает развитие компьютерных, Интернет-технологий, которые создают условия для повышения образовательного уровня трудовых ресурсов [19].

Понятие «Интернет» из названия компьютерной сети постепенно превращается в общепризнанное понятие, выражающее и среду общения, и средство массовой информации, и всемирно принятую технологию передачи информации [26].

Среда глобальной информационной сети Интернет, которую именуют «киберпространством», «социальной виртуальной реальностью», новой «средой обитания», комплексным экологическим пространством, «информационным слепком человеческого бытия», «субъективной реальностью» – это не только взаимосвязанные посредством коммуникационного оборудования, технологий и программ компьютеры, а, прежде всего взаимодействующие в этой среде люди [12].

Сеть Интернет с момента зарождения развивалась как открытая адаптивная система с ориентацией на обеспечение пользователям наибольшего удобства. В Интернет в той или иной степени отражены все проявления социальной жизни. Во всемирную сеть приходят с разными целями, начиная с поиска необходимой информации, общения и заканчивается освоением в коммерческих целях (рис. 1).

Главная идея Интернет заключается в свободном распространении информации и установлении связей между людьми. Интернет многообразен по свой сути, выполняя с практической точки зрения, следующие функции [15, с. 232]:

– источник информации;

– инструмент принятия решений;

– инструмент обратной связи участников информационного обмена;

– инструмент организации деловых контактов;

– площадка ведения бизнеса, оказания государственных услуг;

– фактор развития рыночных отношений;

– инструмент виртуализации бизнес-процессов;

– один из способов организации маркетинговых коммуникаций;

– инструмент организации обучения;

– сфера занятости и инструмент поиска вакансий;

– инструмент общения людей без территориальных и временных ограничений.

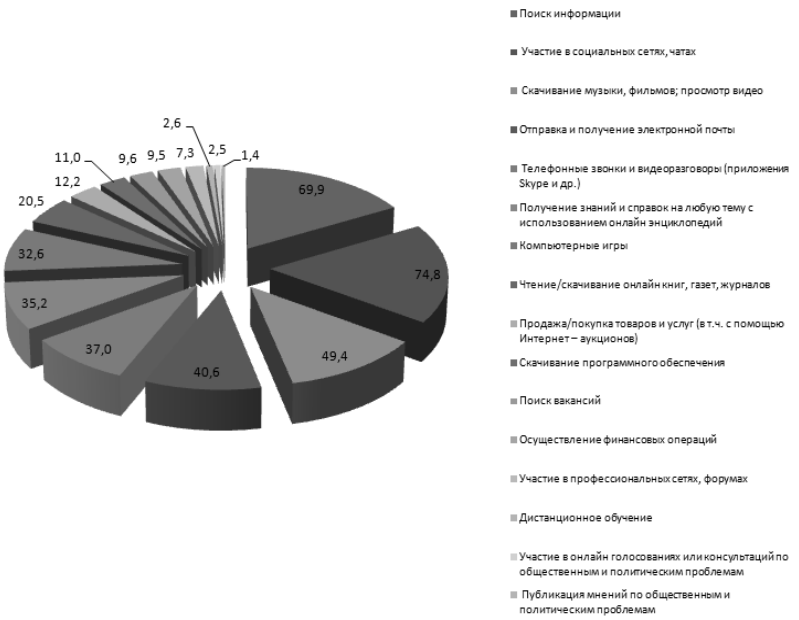

Рис. 1. Цели пользователей сети Интернет
(сост. авт. по данным мониторинга развития информационного общества в РФ [28])

Интернет – это наиболее эффективный способ преодоления информационных, идеологических, географических барьеров ме-

жду участниками экономических и социальных отношений. Интернет предоставляет широкие возможности организации вертикального и горизонтального информационного обмена различных уровней, повышения качества и уровня доступности услуг.

Согласно статистике каждые две секунды в мире происходит регистрация нового пользователя в сети Интернет. Численность пользователей сети Интернет на 100 человек населения составляет 64 %. Доля домашних хозяйств, имеющих широкополосный доступ к сети Интернет, в общем числе домашних хозяйств составляет 56,5 %. Доля организаций, использующих Интернет в общем числе обследованных организаций – 86,9 %.

Численность населения России, являющегося пользователями сети Интернет, ежегодно растет. Структура пользователей Интернет неоднородна (рис. 2). На начало 2014 г. численность городских Интернет-пользователей составила 55181,8 тыс. чел., 12416,1 тыс. чел. – сельские жители.

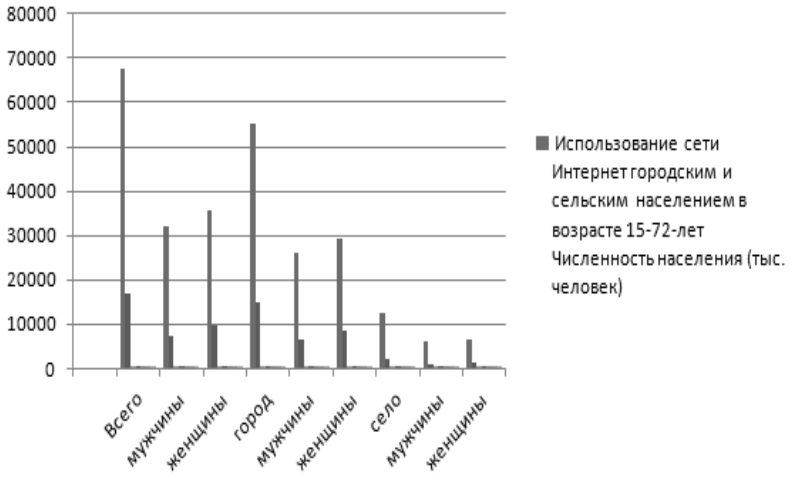

Рис. 2. Структура Интернет-пользователей
(сост. авт. по данным мониторинга развития информационного общества в РФ [28])

Доля населения, являющегося пользователями сети Интернет в общей численности населения составляет 61,4 % (рис. 3). Самые активные пользователи сети Интернет – город-

ские жители в возрасте 25–30 лет (15,2 % всего опрошенного населения в возрасте 15–72 лет). Растет популярность сети Интернет и у пользователей в старшей возрастной группе: доля пользователей в группе 60–72 года составляет 4,4 %.

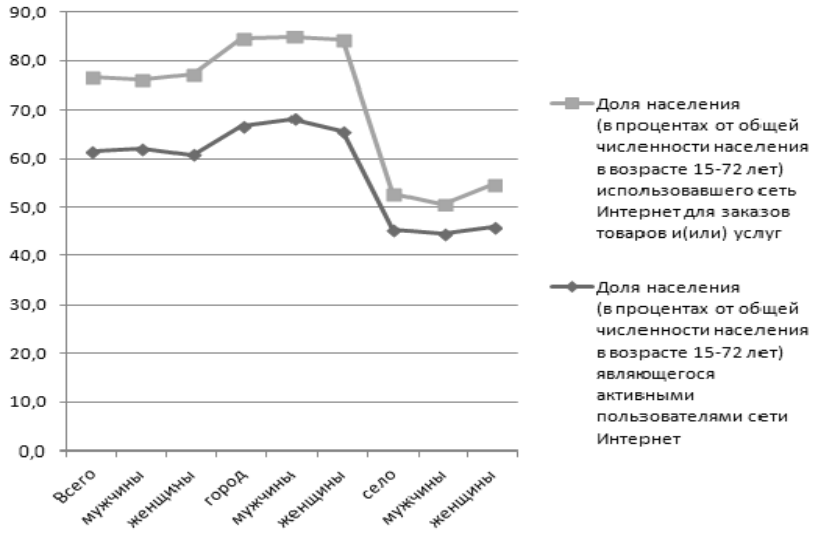

Рис. 3. Использование сети Интернет
городским и сельским населением
(сост. авт. по данным мониторинга развития информационного общества в РФ [28])

Преобразования, вызванные появлением глобальной сети Интернет, привели к существенным изменениям в первую очередь в области организации и ведения бизнеса, коснулись как внешних отношений между компаниями, их партнерами и клиентами, так и внутренней структуры самих компаний. Не только появились новые направления ведения бизнеса, но и принципиально изменились уже существующие. Интернет качественно меняет методы работы, бизнес-процессы во всех сферах экономической деятельности, формирует единое информационное поле, открывает границы трудовой миграции [14].

Одним из популярных и актуальных направлений деловой активности в современной информационной экономике становится Интернет-бизнес. Данный вид бизнеса как сфера деятельности

начинает приобретать все большее значение в связи с тенденцией к всеобщей глобализации экономики. Интернет и электронная торговля играют в этом процессе одну из важнейших ролей [21]. Интернет расширяет возможности компаний при организации и ведении экономической деятельности. Дает возможность снижать расходы сделок, расширить каналы сбыта, объединить в единую систему поставщиков и клиентов, повысить скорость и качество предоставляемых услуг, выйти на новые ранее недоступные рынки, предлагает широкий набор инструментов поддержки бизнеса, оперативного информирования, управления в режиме реального времени и выступает как место занятости населения.

В настоящее время экономическая составляющая Интернет становится одной из основных, что делает необходимым изучать ее в социальном аспекте [25, с. 112].

Увеличивается доля организаций, использующих Интернет для осуществления экономической деятельности, и достигла 86,9 %. Приобретают популярность продажи товаров и предоставление услуг с использованием онлайн-сервисов. Доля оборота организаций, полученная от продаж по заказам через Интернет, составила 0,8 %. Доля населения, использовавшая сеть Интернет для заказа товаров и/или услуг составляет 15,3 % экономически активного населения, из них 17,9 % городские жители, 7,5 % – сельское население. Наиболее активными пользователями данного сервиса являются женщины – 18,8 %, а доля потенциальных покупателей товаров через онлайн-сервисы среди мужчин составляет 16,8 % [9].

Интернет с точки зрения экономического блага следует отнести к категории общественного блага. Он характеризуется неисключаемостью из потребления и неделимостью, но острым остается вопрос стоимости и проблема усиления социального неравенства пользователей, появления «информационно богатых» и «информационно бедных» [13, с. 240].

Популярными становятся сервисы предоставления государственных и муниципальных услуг, организации электронного межведомственного взаимодействия посредством доступа к сети Интернет в рамках государственных целевых программ информатизации общества «Электронная Россия» и «Информационное общество (2011–2020 гг.)». Органы власти законода-

тельно закрепляют возможности такой коммуникации, создают регламенты предоставления услуг, отвечают за разработку единых порталов госуслуг и переводят услуги федеральных, региональных и муниципальных органов власти в электронный вид [4]. Таким образом, получать государственные и муниципальные услуги, обсуждать социальные проблемы и голосовать за принятие того или иного закона население теперь может через Интернет. Эффекты, возникающие при использовании информационных и телекоммуникационных технологий в конечном итоге повлияют на повышение качества жизни граждан, на возможность и условия ведения экономической деятельности, повышение производительности труда и конкурентоспособности российских товаров.

Данные статистических исследований показывают, что доля населения, использовавшего сеть Интернет для получения государственных и муниципальных услуг общей численности населения, получившего государственные и муниципальные услуги составляет 30,8 % (рис. 4).

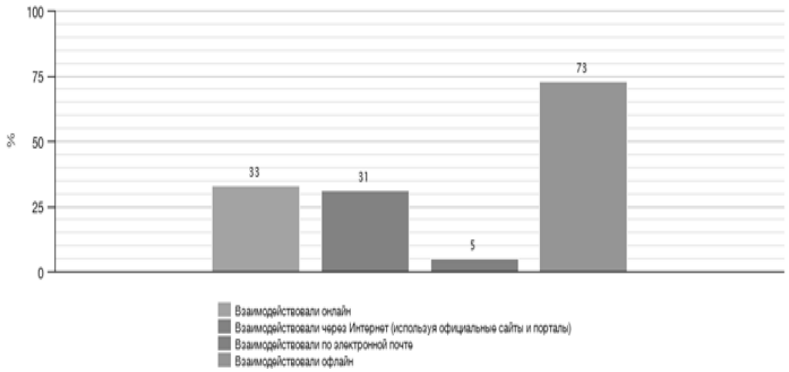

Рис. 4. Способы взаимодействия населения
с органами государственной власти и местного самоуправления
(сост. авт. по данным мониторинга развития информационного общества в РФ [28])

Современные исследования отмечают становление и развитие такой функции Интернет как средство обеспечения расширения возможностей для реализации политических прав и

свобод. Изучение отношения россиян к Интернет как к средству, заставляющему государственных чиновников обращать больше внимания на то, что о них думает общественность, позволяет выдвинуть гипотезу, согласно которой позитивный образ Интернет как пространства, расширяющего возможности по реализации политических прав и свобод, строится прежде всего на представлениях о свободном выражении своей позиции, в том числе и в отношении действий властей и государственных чиновников [6, с. 89].

Глобальная сеть воспринимается россиянами прежде всего как пространство свободы, в связи с чем в качестве нормы рассматриваются такие его параметры и функции, как открытость для выражения позиций, неограниченная критика властей и политиков. Подобное понимание основывается на ощущениях комфорта и безопасности и обладает большим консолидационным потенциалом, интегрирующим представителей разных возрастных групп.

В связи с развитием Интернет актуальным для человечества становится создание открытого общества. Свободный доступ к сети Интернет предполагает создание единой информационной среды, предоставление равных возможностей всем пользователям к получению доступа к информационным ресурсам, дает возможность каждому пользователю максимально развить свои личностные качества.

Деятельность человека в Интернет имеет мотивационную основу и сочетает в себе свойства различных видов деятельности. При изучении проблемы мотивации пользователя представляет интерес вопрос о том, способствует ли развитию личности человека работа в сети Интернет.

Исследования психологической мотивации современных пользователей сети Интернет, проведенные О. Н. Арестовой, Л. Н. Бабаниным, А. Е. Войскунским, показывают, что в основе деятельности пользователей Интернет лежат такие виды мотивов, как [2]:

1) Деловой мотив. Для большинства пользователей работа в Интернет является частью профессиональной деятельности, направленной на достижение конкретной цели.

2) Познавательный мотив. Этот мотив связан с получением новых знаний в зависимости от познавательного интереса пользователя.

3) Мотив общения (коммуникативный мотив). Он характеризуется поиском новых знакомств, людей с близкими интересами, обменом мнениями, обретением нового круга друзей и единомышленников.

4) Корпоративный мотив (мотив сотрудничества). Большинство видов деятельности человека носит социальный характер. Это означает, что деятельность предполагает разделение функций между людьми, сотрудничество между ними, обмен результатами деятельности, совместное решение проблем по ходу работы.

5) Мотив самоутверждения. В основе этого мотива лежат психологические явления – самооценка личности, уровень притязаний, мотивация достижения.

6) Мотив рекреации и игровой мотив.

7) Мотив аффилиации. Данный мотив проявляется в потребности каждого человека принадлежать к определенной группе, принимать ее ценности и следовать им, занимать собственное место в структуре группы.

8) Мотив самореализации и развития личности. Значительная часть пользователей осознает влияние работы в Интернет на собственную личность и деятельность. Осознанное стремление к реализации и развитию собственных возможностей формирует мотив развития личности при работе в Интернет. Данный мотив имеет выраженный творческий компонент.

Исследователями отмечается как положительное, так и отрицательное влияние Интернет на пользователей. В. Е. Иванов считает, что Интернет стимулирует «новые социокультурные процессы», А. Е. Войскунский придерживается точки зрения, что влияние Интернет на человека носит «амбивалентный характер», т. е. может как способствовать, так и препятствовать позитивному развитию [8, с. 86].

Можно выделить несколько аспектов, которые интересуют ученых в системе взаимодействия «человек–Интернет». К ним относятся проблемы, связанные с соотношением «реальной» и «виртуальной» личности, интернет-зависимости, особенности интернет-коммуникации и др. [16].

Длительная работа в сети Интернет может способствовать формированию зависимости от среды всемирной паутины. Различают два подхода к интерпретации сетевой зависимости.

В рамках первого подхода пристрастие к среде сети Интернет, рассматривается как социальное явление, как феномен массовой культуры. С точки зрения второго подхода, Интернет-зависимость рассматривается как болезнь, как результат влияния среды сети Интернет на человеческую психику. Это проявляется в особой страсти к сети Интернет, когда человек так или иначе страдает от такой зависимости, но не может без посторонней помощи прекратить такого рода общение или адекватно регулировать его.

Приверженцы второго подхода считают, что зависимость от сети Интернет вырабатывается сравнительно быстро. У 25 % Интернет-зависимых или аддиктов зависимость возникла за первые полгода активной жизни в среде сети Интернет, 58 % стали аддиктами в течение второго полугодия, у 17 % респондентов зависимость сформировалась после более года посещения среды сети [7]. Одним из предельных случаев примера Интернет-зависимости является такая категория пользователей сети как хакер, сознательно выбирающий среду сети Интернет как поле жизнедеятельности.

К. Янг приводит такой психологический портрет аддикта [27, с. 25]. Аддикты, как правило, обладают высоким уровнем абстрактного мышления, они являются явными индивидуалистами, упрямыми, с тенденциями к конформизму. В реальной жизни сетевые зависимые испытывают сложности в общении, у них более ярко выражена склонность к депрессии.

Одной из проблем активного использования сети Интернет становится проблема формирования «виртуальной» личности. В настоящее время активно ведутся дискуссии о том, является ли «виртуальная личность» личностью в прямом смысле этого слова. Создание «виртуальной личности» может обогащать человека, развивая в нем способности приспособления к новым условиям, касающимися его среды проживания. В то же время уход в виртуальный мир чаще всего обусловлен проблемами в реальной жизни и играет чисто компенсационную функцию.

Сеть Интернет представляет сильный диверсификационный механизм, он позволяет стратифицировать пользователей

по уровням в зависимости от их участия в Интернет-сообществах [17], так как пользователь не может бесконечно блуждать по всемирной паутине, ему необходимо ощущать себя членом какой-либо группы, с которой мог бы себя идентифицировать. Виртуальные сообщества – это социальные группы в киберпространстве, объединенные общими интересами, активно обменивающиеся мнениями, участвующие в дискуссиях, создающие сети личных отношений в Интернет.

Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) представляет данные о том, сколько российских пользователей сети Интернет сегодня зарегистрированы в социальных сетях и какие именно социальные медиа популярны в России. В социальных сетях зарегистрировано 82 % пользователей Интернет. Типичный пользователь социальных медиа – это человек в возрасте 18–24 лет (96 %), с достаточным уровнем доходов (87 %). Самыми популярными социальными сетями Рунета остаются «Одноклассники» (ими пользуются 73 % пользователей Интернет) и «Вконтакте» (62 %). Третье место занимает сеть «Мой мир», популярность которой существенно выросла (с 22 до 31 %). Значительно увеличилась аудитория зарубежных сетей «Facebook» (с 5 до 18 %) и «Twitter» (с 2 до 9 %). Доля пользователей остальных сетей не превышает 6 % [20].

Изначально социальные сети были «зеркалом» устойчивых социальных связей, существующих в обычной, офлайновой коммуникации, но постепенно начали заменять их, когда основная часть общения стала происходить без процесса развиртуализации. Тем самым социальные сети в Интернет стали имитацией, замещением, субститутом реальных социальных сетей, существующих в обществе. Формируется общество имитации реальности, в котором цифровое заменяет материальное и встраивается в социальное [32].

Активность в Интернет становится виртуальной «ловушкой» деятельности, псевдосубъектности. Решение проблемы социомедийной виртуализации социальной жизни (общественной активности) заключается в создании социомедийных проектов (ресурсов или отдельных сетевых групп), помогающих участникам выйти из сети в реальность, совмещать виртуальную и действительную социальную активность [1].

К числу парадоксов цифровой социализации относится также проблема «публичного одиночества» и прогрессирующей разобщенности социума.

Стоит отметить, что общение в сети осуществляется в условиях массовой коммуникации и, следовательно, имеет свои особенности в сравнении с реальным прямым общением в жизни.

Н. Н. Богомолова выделяет ряд особенностей общения в контексте массовой коммуникации: опосредованность общения техническими средствами, общение больших социальных групп, отсутствие непосредственной обратной связи, наличие массовой, анонимной, разрозненной аудитории и др. [5, с. 80]. Анонимность общения дает ощущение полной свободы и раскованности.

Л. Н. Мун указывает на то, что в Интернет возникают «коммуникативные» сбои восприятия; отсутствие эмоций, ответных поведенческих реакций приводит к ряду трудностей при взаимном восприятии собеседника и построению его образа [18, с. 265].

Интернет приводит к массовизации сознания, для многих пользователей оценка со стороны виртуальных «друзей» более весома, чем реальных (предпочтение цифровой референтной группы). При этом отмечается неадаптивность онлайн-поведения пользователей, своего рода виртуальная (чаще всего социомедийная) инфантильность. Интернет-инфантилизация населения – часть общего процесса инфантилизации общества, протекающего опережающими темпами в развитых странах, начиная со второй половины XX в., параллельно с ростом средней продолжительности жизни (и в целом ростом населения планеты) [22]. Процесс инфантилизации охватывает основные сферы жизни общества.

1) В экономике происходит формирование общества потребления, характеризующегося гиперпотреблением, психологической основой которого выступает инфантильная смысложизненная ориентация: смысл жизни – в потреблении, связанных с этим развлечениях и удовольствиях. Маркетологами описана новая, постоянно растущая группа потребителей – «взрослые дети», потребительское поведение которых сводится к приобретению все новых «игрушек», а заодно – сниженной ответственностью и эгоистично-потребительским отношением к жизни.

2) В семейных отношениях происходит кризис семьи как социального института [27, 28].

3) В социально-трудовой сфере наблюдается рост социального иждивенчества. В развитых странах Запада, обеспечивающих гражданам высокий уровень жизни, реализующих концепцию социального государства растет доля хронически безработных, живущих за счет пособий. В России наблюдается рост числа людей, сохраняющих даже в зрелом возрасте экономическую зависимость от родителей.

4) В общественном здоровье имеет место рост распространенности психосоматических расстройств, стрессовых и невротических расстройств, патологических зависимостей, а также депрессий.

Исследователи проблем психологической Интернет-зависимости отмечают, с одной стороны, проявление у современных пользователей информационного стресса под воздействием искусственной виртуальной информационной среды, для которой характерны количественная и качественная информационная перегруженность.

С другой стороны, Интернет предоставляет возможности для творчества. Многое из созданного посредством информационных технологий имеет эстетическую ценность, и заставляет задуматься о возникновении нового вида искусства со своей эстетикой. Изучая характер влияния коммуникационных технологий на процессы создания и восприятия произведений искусства, исследователи обратили внимание на интересную особенность: с развитием коммуникативной техники процесс творчества все в большей степени приобретает открытость для продолжения [10].

Распространение использования сети Интернет растет в количественных (процент населения, имеющего доступ к сети Интернет и регулярно использующих его возможности) и качественных аспектах. Наблюдается проникновение Интернет в повседневную жизнь человека в качестве неразлучного спутника и эффективного инструмента решения различных задач. Интернетизация становится частью современного образа жизни, давая основу еще одному тренду – виртуализации [23].

Таким образом, информационно-телекоммуникационные технологии становятся важным фактором социокультурного и экономического развития общества. С одной стороны, Интернет может стереть границы сфере межличностных коммуникаций и

распространения информации, стать эффективным инструментом и площадкой ведения бизнеса, а с другой стороны, Интернет может стать инструментом тотального контроля над личностью и человеческим сознанием.

Библиографический список

1. *Андреев Л.* Клик в мозг. URL: http://webplanet.ru/knowhow/ security/l_e_x_a/2011/11/02/net_brain.html.

2. *Арестова О. Н., Бабанин Л. Н., Войскунский А. Е.* Мотивация пользователей Интернета. URL: www.relarn.ru:8080/human.txt.

3. *Арестова О. Н., Войскунский А. Е.* Исследование половых различий при работе с Интернетом на примере российских пользователей // Гуманитарные исследования в Интернете : сборник / под ред. А. Е. Войскунского. М. : Можайск-Терра, 2000. 432 с.

4. *Бершадская Л. А.* Электронные государственные услуги: структура потребления в России // Журнал социологии и социальной антропологии. 2011. № 5. С. 296-303.

5. *Богомолова Н. Н.* Массовая коммуникация и общение. М. : Знание, 2008. 189с.

6. *Бродовская Е. В., Нечаев В. Д.* Политические функции интернета в восприятии россиян // Городское управление. 2013. № 8. С. 89–95.

7. *Валентинов А.* Психологический портрет в Интернете // Российская газета. 2002. 21 июня.

8. *Войскунский А. Е.* Интернет – новая область исследований в психологической науке // Ученые записки кафедры общей психологии МГУ. Вып. 1. М. : Смысл, 2002. С. 82–101.

9. Данные статистических исследований распространения информационных технологий и развития информационного общества в РФ. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ science_and_innovations/it_technology.

10. *Дубина И. Н.* Современное телекоммуникационное искусство: становление новой парадигмы творчества. URL: www:philosophy.ru/library/dubina/index.html.

11. *Жожиков А. В.* Формирование информационной культурно-образовательной среды в региональном сегменте глобальной сети интернет: на примере Республики Саха (Якутия) : дис. … д-ра пед. наук. Якутск, 2004. 430 с.

12. *Журавлева Е. Ю.* К содержанию понятия «Интернет» // Гуманитарная информатика: труды Всероссийской научной конференции. Санкт-Петербург, 9–12 ноября 2004 г. СПб. : СПбГУ, 2004.

13. *Зайцева Н. Е.* Специфика интернет-потенциала как фактора развития рыночных отношений // Молодая наука в классическом уни-

верситет : тезисы докладов научных конференций фестиваля студентов, аспирантов и молодых ученых, Иваново, 21–25 апреля 2014 г. : в 7 ч. – Иваново : Иван. гос. ун-т, 2014. Ч. 2 : Актуальные проблемы и перспективы развития экономики. С. 240.

14. *Зайцева Н. Е.* Актуальность Internet-потенциала в развитии рыночных отношений // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики : сб. науч. тр. / под ред. Б. Д. Бабаева, Е. Е. Николаевой. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2013. Вып. 5 (21). С. 91–96.

15. *Карпенко С.* Internet в вопросах и ответах. СПб., 1998.

16. *Корнев К.* Особенности Интернет-коммуникации и типы Интернет-пользователей в молодежной студенческой среде. URL: www://volokhonsky.ru/internet/kornev.pdf.

17. *Королев П.* Отклик на пятивопросное вступительное слово. URL: http://samlib.ru/k/korolew_p_m/trans_mind.shtml.

18. *Мун Л. Н.* Информационные технологии и гуманитарная культура // Мир психологии. 2002. № 1. С.262-272.

19. *Петухова С. П.* Информационные технологии – основа модернизации интеллектуального ресурса России // Проблемы прогнозирования. 2011. № 4. С. 42–53.

20. Россияне «в сети»: рейтинг популярности социальных медиа : Пресс-выпуск № 1951. URL: http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=112476.

21. Роль информационных технологий в деловом и социальном пространстве. URL: www.irkinfo.ru/informatsionnyi-potentsial-obshchestva.html.

22. *Сандомирский М. Е.* Интернет-инфантилизация населения. URL: www.webscience.ru/details/riski-interneta-cifrovoy-psihomorfoz-i-infantilnost.

23. *Сандомирский М. Е.* Риски Интернета: цифровой психоморфоз и инфантильность. URL: www://webscience.ru/details/.

24. *Сандомирский М. Е.* Бум одиночек // Наша психология. 2012. № 7 (64–65). С. 82–84.

25. *Силаева В. Л.* Коммерциализация интернета // СОЦИС. 2012. № 10. С. 111–121.

26. *Тимофеева О.* История развития отечественного Интернета. URL: www.//xreferat.ru/33/6810-1-istoriya-razvitiya-otechestvennogo-interneta.html.

27. *Янг К.* Диагноз – Интернет-зависимость // Мир Интернет. 2000. № 2. С. 24–29.

28. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/it_technology

УДК 330.101, 330.146
В. И. Корняков, Н. А. Алексеева

СХЕМЫ, ЗАКОНЫ РЕАЛИЗАЦИИ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПЛАСТИЧНОСТЬ, БОЛЕЕ ШИРОКИЕ ДЕЙСТВИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ

Авторы статьи предпринимают попытку показать пластичность марксовых схем, иллюстрируемых ими законов, их применимость для объяснения экономических процессов, выходящих за пределы строгих рамок воспроизводственной реализации. Примером такой пластичности служит погодовая динамика совокупного общественного продукта в воспроизводственных схемах.

Ключевые слова: общественное воспроизводство, совокупный общественный продукт, коммерческая реализация, воспроизводственная реализация, живой труд, формы стоимости, трудовая субстанция, сущность.

V. I. Kornyakov, N. A. Alexeeva

SCHEMES, LAWS OF REALIZATION: ECONOMIC PLASTICITY, BROADER ACTIONS AND APPLICATIONS

Authors of article make an attempt to show plasticity the marksovykh of the schemes illustrated by them laws, their applicability for an explanation of the economic processes which are going beyond a strict framework of reproduction realization. Yearly dynamics of a cumulative public product in reproduction schemes is an example of such plasticity.

Key words: public reproduction, cumulative public product, commercial realization, reproduction realization, live work, cost forms, labor substance, essence.

Богатство объясняющей силы схем и законов реализации годичного совокупного общественного продукта (СОП) К. Маркса. В учебной литературе по теории реализации обще-

© Алексеева Н. А., Корняков В. И., 2014

ственного воспроизводства законы последней разъясняются на основе научной логики автора «Капитала», который в этих целях исследовал отдельно взятый СОП некоторого года. Как известно, выясняя законы реализации (возмещения по стоимости и по натурально-вещественной форме) составных частей того или иного годичного СОП, Маркс не ставил каких-либо иных целей. Он научно доказывал требования, объективность и значение выявленных им законов именно реализации, представленных им системой равенств и неравенств в его схемах. Однако системность экономики, особенности социально-экономической материи приводят к тому, что действия экономических законов не изолированы друг от друга, ареалы функционирования каждого, перекрывая друг друга на разных уровнях конкретизации, обнаруживают многообразные взаимодействия между ними, подчас весьма непростые. То есть познание экономической системы означает понимание не только главного, основного смысла тех или иных её объективных необходимостей, но также и иных смежных, «спутниковых» процессов, порождаемых этими необходимостями. Причём «спутниковые» процессы могут быть не менее значимыми, нежели главные, первичные.

Это в особенности относится к схемам, законам реализации. Представленные К. Марксом разъяснения и доказательства указанных законов расширяет богатство их содержания, выявляет другие (смежные) сферы, направления их действия в общественном воспроизводстве, в экономической системе.

Схемы реализации годичного СОП Маркса как двухгодичная модель динамики общественного воспроизводства. Исследуя условия воспроизводственной реалиизации, К. Маркс не углублялся в тот факт, что в них задана погодовая динамика рассматриваевомого им общественного воспроизводства. Маркс нигде не трактует выведенных им соотношений как-то иначе, нежели законы воспроизводственной реализации, и не случайно. Хотя их содержание намного богаче. Эти зависимости воленсноленс характеризуют не только действия общества по «распродаже» СОП. Марксовы условия реализации оказываются также отображением поступательного погодового движения общественного воспроизводства.

Действительно, вспомним исходную схему простого воспроизводства:

I: 4000C+1000V +1000M = 6000

II: 2000C+ 500V+ 500M = 3000

Здесь прямо на читателя «смотрят» не только предстоящая реализация, но и, по крайней мере, двухлетняя экономическая динамика, причём «смотрят», можно сказать, одними и теми же «глазами»-формулами. Действительно, все совокупности «С», участвующие в реализации СОП данного года, доставлены в данный год по итогам реализации прошлого года, которая в схемы формально вроде бы не входит и в котором они, как есть, составляли всю продукцию I подразделения. В процессе перехода из предшествующего (0-го) года в настоящий (+1-ый) вся продукция I подразделения 0-го года разделилась по подразделениям СОП +1-го и предстала элементами С обоих подразделений этого +1-го года: 4000CI и 2000CII. То есть известная формула теории реализации, выражающая равенство продукции I подразделения всему постоянному капиталу обоих подразделений, не только характеризует процесс реализации СОП данного года. Она также показывает и выражает двухлетнее движение СОП: продукция всего первого подразделения прошлого года переходит в данный год и в нём оказывается CI и CII уже данного года. Закон реализации СОП данного года одновременно прямо «сцепляет» общественные воспроизводства двух смежных лет является одним из законов погодовой динамики общественного воспроизводства. Это объективное сродство двух смежных лет и позволяет транспонировать законы реализации в законы погодовой экономической динамики (при этом происходит смена одних форм воспроизводственной субстанции на другие; к чему мы вернёмся далее).

Вообще при воспроизводственной реализации равенства (неравенства) «растягиваются» во времени, «перекидываются» в будущее, означая экономическое движение СОП. С какого бы года и с каких бы цифр не начинать воспроизводственную реализацию, она всегда – возобновление предшествующей динамики с формированием факторов последующего развития. Это обстоятельство прямо-таки «приглашает» от процессов реализа-

ции перейти к модели временного воспроизводственного движения субстанции.

Так, акция возмещения израсходованного в ходе простого воспроизводства 1-го года постоянного капитала I подразделения (у Маркса 4000 CI) всегда оставляет эту величину не только в 1-ом году, но и к началу 2-го года. Точно так же при расширенном воспроизводстве реализация в I подразделении 4400 CI передаёт эту воспроизводственную совокупность в следующий, 2-й год, фиксируя этим погодовое движение данной части СОП. Таким же образом реализация во втором году 4840 CI переводит эту величину для дальнейшего расширенного воспроизводства в 3-й год и т. д.

Таким образом, схемы реализации заряжены воспроизводственным динамизмом. Они как бы сами-собой (как минимум двухлетним погодовым движением) вталкивают воспроизводственные совокупности данного года в дальнейшие траектории. Но Маркс как бы не заметил, не формализовал, не выразил этого. И был (как обычно) совершенно прав.

В его схемах средства труда экономически приравнены к предметах труда. Поэтому труд получается не трёхмоментным, а всего-то двухмоментным: живой труд, вооружённый только предметами труда. Уж кому-кому, а Марксу было очевидно, что такой труд не обладает динамикой, а схемы, заключающие износ средств труда всего-то на протяжении года, не могут служить надежным инструментом исследования, помимо реализации, временного движения общественного воспроизводства. Логически напрашивается «движенческое» усложнение схемы общественного воспроизводства: I подразделение следует разделить на предметы труда и средства труда, а при каждом из трёх образующихся при этом крупнейших производственных образований (подразделений, разделов) – предметов труда, средств труда и предметов потребления – выделить «работающие» на них парки средств труда с переходящими со средств труда на произведённую продукцию амортизационными отчислениями. Такая схема прямо, сразу становится моделью не двухлетнего, а всего погодового движения общественного воспроизводства, транспонируется в неё. Мы уже рассматривали и объясняли эту структуру [2; 3]. Истоками, «началами» всего воспроизводст-

венного движения являются два переходящих друг в друга «вихревых» «кольца», в которых создаются предметы труда, средства труда и происходит их органическое соединение с живым трудом в полнокровный процесс труда.

Здесь видим ту же принципиальную картину, во-первых, воспроизводственной реализации, во-вторых, движения в следующий год, и, наконец, в- третьих, ещё и замещения исходных форм некоторой определённой движущейся субстанции +1-го года другими её формами уже +2-го года.

Уже по этой схеме вернёмся к простому воспроизводству (рис.). Продукция раздела предметов труда 180 возмещает 80 единиц предметов труда, израсходованных в собственном разделе, 80 – израсходованных в разделе предметов потребления и 20 – израсходованных в разделе средств труда. Получившие указанное возмещение разделы именно с этим возмещённым оборотным постоянным капиталом ведут воспроизводство следующего, 2-го года. В разделе средств труда выпускается 45 продукции. Из этой продукции по 20 направляется в парки средств труда других разделов (предметов труда и предметов потребления), где посредством амортизации израсходованы соответствующие массы (по 20) основного капитала, а 5 оставляется для восстановления собственного основного капитала, амортизационные отчисления от которого составили те же 5 единиц. То есть воспроизводственная реализация и здесь сформировала параметры движения общественного воспроизводства в следующем году, включая погодовые смены форм одной и той же субстанции. Последнее обстоятельство требует, нам представляется, специального рассмотрения.

Схемы реализации как модель превращений одних форм воспроизводственной субстанции в другие. Рассматривая более широкие применения, функции законов реализации, нельзя не увидеть их роли не только как определителей параметров погодовых (в масштабе двух лет) движений воспроизводственной субстанции, но также как матрицы смены её форм.

Реализация в рыночной теории – смена форм стоимости: товарной на денежную и наоборот. Воспроизводственная реализация оперирует в определённых соотношениях крупными сово-

купностями товаров в зависимости от их предназначения служить средствами производства либо предметами потребления.

Трудовая воспроизводственная субстанция – сущность иного порядка, нежели стоимость и потребительная стоимость товара. Стоимость как затраты и потребительная стоимость как результаты – не более, чем особый исторический способ её обнаружения. Тем не менее, у Маркса она – двухполюсный строительный материал всех без исключения совокупностей общественного воспроизводства (при единой трудовой сущности). В классической модели их три: живой труд, средства производства, предметы потребления с трансформаций в итоге воспроизводственной реализации первой во вторую и третью, а второй – в третью. Но если свойство условий реализации фиксировать переход в следующий год – всеобщее, то смене конкретных форм при простом воспроизводстве в классических схемах подвергается 55 % продукции. А 45 % (то есть 4000 CI в составе 6000 продукции I подразделения) своей формы не меняет, из года в год возобновляют свой собственный облик средств производства.

В своих более конкретных «строительных» формах воспроизводственная субстанция более многолика. На том уровне абстракции, на котором развёрнута представленная на рис. 1 модель движения воспроизводственной субстанции, конкретных форм уже не три, а пять с весьма различными способами функционирования. В их числе тот или иной функциональный новый живой труд «Н» и группа овеществляемых и овеществлённых трудов, представленных уже в застывшем виде 1) предметами труда («С» как оборотным постоянным капиталом, оборотными производственными фондами), 2) средствами труда («К» как основным капиталом, основными производственными фондами) в парках основного капитала в каждом разделе, 3) суммами амортизации, амортизационными отчислениями «А» от каждого из парков основного капитала, 4) произведённой конечной продукцией «П» – предметами потребления. Представляется возможным транспонирование схемы (рис.) в систему, ещё более богатую конкретными формами.

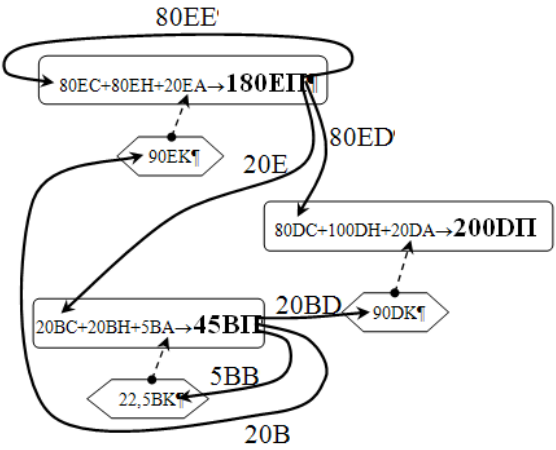

Рис. Модель воспроизводственного движения субстанции как матрица смен её форм

Такая ситуация сама собой подчёркивает качественную однородность всех этих форм. Эта их сущностная-субстанциональная однородность давно установлена и постоянно подтверждается живой экономической практикой. Все они в количественном отношении соизмеряются единым способом при посредстве денег, что было бы невозможно без объективного наличия у них единого качества. Этим прямо доказывается однокачественность затратной стороны субстанции, субстанциональных затрат. Несколько сложнее, но тем не менее совершенно строго доказывается и однокачественность полярных противоположностей затрат – субстанциональных результатов [8, с. 338–354].

Условия реализации в их интерпретации регуляторов перехода воспроизводственной субстанции из n-го года в (n+1)-ый являются также фактическими определителями трансформаций четырёх её конкретных форм, детерминированных смен её производящих проявлений исходного года в году, непосредственно следующим за ним. Конечно, сохраняется не меняющая конкретных форм динамичная вихревая вращающаяся часть. Однако ввиду усложнения воспроизводственной структуры доля её

во всей реализуемой продукции становится меньше: вместо 45 % для классических схем 26 % для нашей (80 ед. вращающихся предметов и 5 – средств труда в соответствующих разделах). По остальным 74 % всей реализованной продукции каждый акт годичной реализациипривносит смены конкретных форм.

И процедуры эти в каждом подвергающемся трансформации форм «месте» модели – свои особые и по ходу времени (лет) не меняющиеся. Они не могут не иметь определённых устойчивых различий, ибо модель следует неизменной внутренней структуре самого процесса труда: первые два в вихревом взаимодействии создают предметы и средства труда, наконец, третий соединяет те и другие завершающим живым трудом в фабрикации конечных результатов. Например, при простом воспроизводстве живой труд 1-го года в разделе предметов труда 80 Н (абстракция труда как деятельности, без предметов и средств труда) всегда сначала «растворяется» в общей сумме субстанции всего раздела предметов труда 180, затем из этого «раствора» в разделе предметов потребления во 2-м году всегда формируется субстанция предметов труда этого последнего раздела 80 С (рис.). Амортизационные отчисления 20 А в производительном капитале производства предметов труда также всегда (опять через свой «раствор» в общей сумме по разделу) становятся во 2-ом году предметами труда 20 С в производительном капитале раздела средств труда.

Теперь производство 1-го года по разделу средств труда. Составляющие этого производства, став в следующем, 2-ом году, экономическими элементами продукции (средств труда), расходятся по всему общественному воспроизводству. При этом живому труду 20 Н во 2-м году соответствуетновая частьпарка средств труда раздела предметов потребления, предметам труда 20 С – новая часть парка средств труда 2-го года раздела предметов труда, и, наконец, 5 А – новая часть парка основного капитала СОСН самого раздела средств труда 2-го года. Здесь элемент А раздела средств труда – единственный, который участвует в итоге своей воспроизводственной реализации как в смене формы во 2-ом году, так и в круговом движении, следуя формуле 5А-5СОСН-5А (амортизационные отчисления – новый

основой капитал – новые амортизационные отчисления). Нужно только иметь в виду, что возврат первоначальных 5 в производство происходит не разом, однократно, а (опять через свой «раствор» в общей сумме) на протяжении всего срока амортизации.

Совершенно очевидно, что транспонирование и дезинтегрирование нашего варианта классической модели в более конкретные модели типа той, что показана на рис., может быть продолжено. Можно предположить, что наибольший научно-практический интерес представили бы конкретизации, дезинтегрирования модели, опирающейся не на условные, а на действительные народнохозяйственные цифры (статистика не доставляет соответствующих сведений, здесь неизбежны громоздкие расчёты, непосильные для индивидуальных исследователей). При этом обнаружится, конечно, множество ещё более конкретных внутренне однокачественных форм трудовой субстанции с преобладанием превращения одних форм в другие. Абстрактно теоретически возможно «спуститься» (воспроизводственными моделями движения субстанции) к уровню конкретизации, близкому к реально видимому-наблюдаемому воспроизводству. Сейчас это, конечно, неосуществимая фантастика, но если бы эта научная «технология» стала осуществимой, социум, в конце-концов, обрёл бы грандиозного «сверхкомпьютерного» виртуального двойника реальных функционирующих-наблюдаемых производственных звеньев, отличающегося от фактических воспроизводственно-реализационной выверенностью, бекризисностью. Фактические производственные единицы имели бы перед собой идеально-совершенные образы своего производства, воплощающие тот свой облик, который им следовало бы иметь при полном согласовании с законами реализации. Переживаемые реальной экономикой депрессии, кризисы ныне оставляют и предприятия, и руководство хозяйством в полном неведении, что им надо сделать, чтобы не только выходить из трудностей, но и не входить в них. С применением указанного моделирования коммерческая реализация могла бы постоянно гармонизироваться в соответствии с условиями-законами воспроизводственной реализации [1, 4].

Ситуация слишком привлекательна, чтобы начисто отбрасывать её из-за её сегодняшней фантастичности. На наш взгляд,

вооружённый суперкомпьютерами социум вполне мог бы пойти на «разведочные» исследования по данному направлению. При этом могло бы быть принято во внимание следующее обстоятельство.

Однокачественность воспроизводственной трудовой субстанции при её дифференциации по месту рождения. Дезинтеграция, размельчение воспроизводственной субстанции по конкретным формам не разрушает её однокачественности, соизмеримости. Необъятность конкретных форм, рождаемых дальнейшими конкретизациями-дезинтерациями агрегатов модели (рис.), не может оторвать эти формы от их единой субстанциональной сущности. Необходимо только строго соблюдать правило дезинтеграции модели: вся субстанция дочерней модели, получаемой дезинтеграцией исходной, должна равняться обшей массе субстанции материнской модели. Это обеспечивает сохранение и массы, и сущности воспроизводственной субстанции.

Эта сущность, как нами не раз подчёркивалось, – трудовая. При соблюдении указанного правила она сохраняется при любой дезинтеграции агрегатов, в том числе до уровня их сравнимости с фактическими видимыми отношениями. Однако устойчивая однокачественность воспроизводственной субстанции не означает отсутствия внутри неё воспроизводственных же различий, не препятствующих выполнению ею её строительных функций, но, тем не менее, некоторым образом регулирующих эти функции (некоторые из этих регулирующих различий до сих пор не изучены наукой и даже не известны ей). Укажем на одно из них, теоретически особенно интересное.

Мы не раз показывали [2; 3; 5; 6], как при модельных расчётах против хода воспроизводственного потока прослеживается образование-рождение в предыдущие годы количеств овеществлённого труда «С», «А», «К» живым трудом «Н» тех или иных прошлых лет. Отмечалось, что эти процессы образуют никем пока не изучавшиеся «объёмные структуры» [6; 9]. В ходе исследований вся числовая модель (рис.) была подвергнута такой процедуре сведения всего представленного в ней в текущем году овеществлённого труда к живому труду прошлых лет

(до почти предельных значений). При этом обнаружилась весьма примечательная закономерность.

При отслеживании воспроизводственных движений в обратном направлении и превращений одних форм субстанции в другие можно было видеть, как одни и те же определённые кванты субстанции «движутся» к своему «живому» перворождению, меняя конкретные формы. Тем удивительнее общий итог исследования. Оказалось, что живой труд, родивший в каком-то прошлом году тот или иной овеществлённый труд (ставший им), придаёт этому овеществлённому труду некий «инстинкт места рождения и конкретной формы». Если этот «родительский» живой труд прошлого располагался в разделе предметов труда, то в модели (рис.) рассматриваемого текущего года данные «кванты» субстанции сосредоточены всегда только в агрегатах С всех трёх разделов, и ни в каких иных. Субстанция элементов «С» всех разделов сущностно всегда есть живой труд раздела «Е» предметов труда всей череды прошлых лет. Если речь идёт о живом труде прошлых лет, состоявшемся в прощлом в разделе средств труда, то сегодня (рис.) он представлен элементами «А» всех разделов.

Получается, сущностно 180 единиц субстанции продукции раздела предметов труда, которые сейчас видны как 80Соб + 80Н + 20А, есть 80 единиц живого труда, затраченного на данные предметы труда в данном же разделе в прошлом, плюс ещё 80 живого труда уже настоящего времени, плюс 20 живого труда прошлых лет, родившегося всегда в разделе средств труда, но сейчас сосредоточившихся здесь, в производстве и продукции предметов труда. Раздел средств труда (на рис.: 20С + 20Н + 5А) сущностно – 20 единиц живого труда, рождённых в прошлом в разделе предметов труда, но собравшихся сегодня здесь, 20Н созданы целиком здесь же в данном году и 5 опять же образованы живым трудом данного раздела. В разделе предметов потребления (рис.): 80С + 100Н + 20А) первое слагаемое снова 80 единиц живого труда, первозатрачнного в разделе предметов труда в прошлые годы, 100Н рождены здесь в данном году и 20 – живой труд прошлых лет, затраченный в разделах средств труда и в текущем году сосредоточенный тут, в разделе предметов потребления.

Были подвергнуты ретроспективному прослеживанию все 450 единиц субстанции в парках основного капитала всех разделов. Оказалось, что 250 из них – это живой труд прошлых лет, первозатраченный в разделе предметов труда, а 200 – живой труд тех же лет, затраченный в разделе средств труда [7, с. 117]. Получившаяся «распечатка» парка средств труда объяснима, она связана с принятым в модели десятилетним сроком амортизации. Что касается удивительного и даже эстетичеси окрашенного воспроизводственного механизма, «самостоятельно» укладывающего живой труд, родившийся в прошлом (в том числе отдалённом), на «родственные» места по сегодняшним разделам и агрегатам модели (рис. 1), то с ним нам ещё далеко не всё понятно, и мы приглашаем экономистов, интересующихся общественным воспроизводством, поучаствовать в дальнейшем прояснении этого механизма.

Библиографический список

1. *Алексеева Н. А. Вахрушев Д. С.* Совокупный общественный продукт как актуальная категория современной экономической науки // Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т. 175. С. 130–136.

2. *Алексеева Н. А., Корняков В. И.* О классическом уровне теории общественного воспроизводства // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики : сб. науч. тр. / под ред. Б. Д. Бабаева. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2012. Вып. 2 (18). 288 с.

3. *Алексеева Н. А., Корняков В. И.* О тенденциях динамики органического строения капитала и производства // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики : сб. науч. тр. / под ред. Б. Д. Бабаева, Е. Е. Николаевой, Н. А. Амосовой. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2012. Вып. 3 (19). 324 с.

4. *Алексеева Н. А., Корняков В. И.* Коммерческая и воспроизводственные реализации: совмещенные, но разные процессы // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики : сб. науч. тр. / под ред. Б. Д. Бабаева, Е. Е. Николаевой, Н. А. Амосовой. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2013. Вып. 5 (21). 372 с.

5. *Алексеева Н. А., Корняков В. И.* Капиталообразование в общественном воспроизводстве // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики : сб. науч. тр. / под ред. Б. Д. Бабаева, Е. Е. Николаевой, Н. А. Амосовой. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2013. Вып. 5 (21). 372 с.

6. *Алексеева Н. А., Корняков В. И*. Объемные структуры общественного воспроизводства // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики : сб. науч. тр. / под ред. Б. Д. Бабаева, Е. Е. Николаевой, Н. А. Амосовой. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2013. Вып. 4 (20). 372 с.

7. *Корняков В. И.* Воспроизводство как поток единой субстанции: модель, зависимости, объёмные структуры. М. ; Ярославль : Центр общественных наук МГУ, 2000. 302 с.

8. *Корняков В. И.* Сомкнувшаяся потоковая экономика: рассуждения об обгоняющей самоускоряющейся экономике 21 века // Философско-экономическое учёное собрание МГУ. М. ; Ярославль, 2003. С. 338–354.

9. *Корняков В. И., Алексеева Н. А.* Экономическое содержание объемных структур общественного воспроизводства // Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т. 175. С. 381–388.

ББК 330.567.2
Т. М. Корягина

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ ВЗГЛЯД НА ПОНИМАНИЕ СБЕРЕЖЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ

Проведен сравнительный анализ точек зрения российских ученых на проблему сбережений на различных этапах развития отечественной экономической мысли. Выделены имена экономистов, внесших наиболее значительный вклад в становление теории сбережений в России.

Ключевые слова: сбережения, инвестиции, доходы, расходы.

T. M. Koryagina

RETROSPECTIVE VIEW ON SAVINGS IN RUSSIAN ECONOMIC LITERATURE

The article provides a comparative analysis of the points of view of Russian scientists on the problem of savings in various stages of the national economic thought. Highlighted the names of economists, who made the most significant contribution to the theory of savings in Russia.

Key words: savings, investment, income, expenses.

Становление и дальнейшее развитие теории сбережений в России связывают с более поздним, в отличие от Запада, периодом. Данный факт объясняется преимущественно отставанием России от стран Запада в целом, главным образом, в экономическом плане. Проблематика сбережений, их сущности и определения широко освещалась многими отечественными экономистами – основоположниками российской экономической науки, в частности, Г. Шторхом, М. М. Сперанским, Н. С. Мордвиновым, П. Я. Чаадаевым, Е. Ф. Канкриным, И. К. Бабстом, Н. К. Бунге, И. Я. Горловым, С. Ю. Витте, М. И. Туган-Баранов-

© Корягина Т. М., 2014

ским и другими учеными-исследователями, которые рассматривали сбережения под разными углами зрения, исследуя различные аспекты в понимании указанной категории.

Из дореволюционного периода экономического развития, выделим две ключевые фигуры – Н. С. Мордвинова, М. И. Туган-Барановского. Вклад Н. С. Мордвинова заключается в том, что он актуализировал для своего времени (и это имело серьезное значение в последующие периоды) тему выдающейся роли сбережений в промышленном росте при сохранении протекционистских мер. Он, по существу, выражаясь современным языком, тему сбережений институционализировал и увязал с темой трудопоощрительных банков [3, с. 233–240].

М. И. Туган-Барановский глубоко изучал вопрос трансформации сбережений в инвестиции, который возник с появлением нового класса сберегателей – наемных рабочих. До этого в качестве сберегателей учеными рассматривался класс капиталистов. М. И. Туган-Барановский отмечал: «...капиталисты стремятся капитализировать неупотребляемую ими самими часть прибыли и получить с нее новый доход». Наемные рабочие изымают из обращения деньги, аккумулируя сбережения в несвязанной форме [5, с. 253]. В этих двух положениях его историческая заслуга не только перед российской экономической мыслью, но и перед мировой.

В отечественной экономической литературе 1970-80-х гг. существовал следующий подход к определению категории сбережения: «сбережение – это экономический процесс, связанный с инвестированием; часть личного дохода, которая остаётся неиспользованной при затратах на текущие потребительские нужды и накапливается. Сбережения образуются преимущественно в денежной форме. Они не включают остатков денег населения вследствие постепенного расходования средств на текущие потребности (например, у рабочих и служащих – на протяжении периода от одной выплаты заработной платы до другой)» [7, с. 537]. Следует заметить, что сбережения в тот период времени, а также процесс их формирования и использования рассматривались в границах социалистического строя общества.

Выделим несколько характерных особенностей анализа проблематики сбережений в рамках плановой экономики. Пре-

жде всего, сбережения рассматривались исключительно как отложенный спрос в связи с тем, что плановая экономика характеризовалась элементами дефицитности (то есть не учитывалась возможность тезаврирования денежных средств, например, в целях извлечения дополнительного дохода или страхования будущего). Кроме того, основным источником сбережений в социалистическом обществе являлась заработная плата, что традиционно подчеркивается экономистами советского периода, определяющими сбережения населения как часть трудового денежного дохода граждан, временно неиспользуемого на цели текущего потребления. Вследствие чего, сужено число сберегателей и источников сбережений. В советский период была, по сути, определена стратегия населения, связанная с двумя моментами – формирование страхового фонда и накопление денег для каких-то существенных для семьи трат. Государство придавало особое значение мобилизации денежных сбережений для их использования в целях реализации общегосударственной задачи («храните деньги в сберегательных кассах»). Наиболее значимой фигурой советского периода в отношении исследования сбережений, по нашему мнению, является А. Н. Шохин, который уже в этот момент стал выдвигать идеи, ближе стоящие к рыночной экономике. Так, в своих трудах того времени он дает следующее определение денежных сбережений – «...это постепенно сформированная и формируемая за счет части текущих доходов совокупность денежных средств, которая объективно необходима населению для обеспечения непрерывности процесса потребления и его возвышения в соответствии со сложившимися закономерностями, условиями и формами реализации и роста необходимого продукта» [6, с. 54]. Таким образом, А. Н. Шохин развивал ключевую идею о том, что нормальная жизнедеятельность людей объективно предполагает наличие сбережений, ибо сбережения играют существенную роль в непрерывности и возвышении потребления. В связи с чем, его точка зрения оригинальна и современна, хотя и выдвинута в эпоху плановой экономики.

В рамках перехода к постсоветскому периоду проблема сбережений стала рассматриваться на трех уровнях (сбережения населения, предприятий, государства (профицит бюджета));

расширен круг источников сбережений, когда наряду с трудовыми доходами значительную роль играют доходы от собственности, а также спекуляции; расширен круг мотивов, стимулирующих или принуждающих население сберегать (спекулятивный мотив, предпринимательский мотив и др.); расширен спектр направлений использования сбережений (организация собственного дела, рост значения недвижимости, покупка иностранной валюты и др.); появилась тема трансформации сбережений в инвестиции. В итоге, сбережения оказались встроенными в систему рынка.

Необходимо заметить, что закономерности образования и развития сбережений находились в поле зрения многих советских ученых-экономистов, каждый из которых уделял внимание изучению отдельных сторон рассматриваемой проблематики. Однако комплексных исследований в тот период развития экономической науки, посвященных проблематике сбережений в целом, за исключением работ Ю. И. Кашина, не существовало. Ю. И. Кашин считает, что сбережения представляют собой «часть совокупной денежной массы, функционирующей как средство сбережения денежных доходов… сбережения могут рассматриваться как элемент личной собственности» [2, с. 7]. При этом сбережения «отнюдь не природный человеческий инстинкт, а свойство, приобретаемое в опыте многих поколений, постоянно убедившихся в полезности предусмотрительности» [1, с. 14]. Автор также подчеркивает, что «...сбережения населения – это не результат превышения доходов над расходами,...или просто суммы, не имеющие какое-либо время непосредственного потребительского и платежного применение, не остаток удовлетворения нужд, а денежные средства, за которыми стоят реальные потребности, удовлетворяемые в процессе осуществления сложного единства интересов текущего и будущего потребления, причем нередко именно потребности в сбережениях во многом определяют характер построения населением потребительского бюджета, а не наоборот» [2, с. 12]. Итак, в рамках данного периода наиболее важной фигурой в отношении проблематики сбережений, на наш взгляд, является Ю. И. Кашин, заслуга которого может быть обозначена следующими моментами: комплексное представление истории раз-

вития взглядов на сбережение в литературе; разработка теории сбережений как определенного итога анализа и систематизации литературы; специальное изучение сберегательного дела.

Таким образом, на основании обзора российской литературы представлены особенности развития теоретических аспектов сбережений в России в отдельные исторические периоды. Выделены ученые-экономисты, взгляды которых, по нашему мнению, являются существенными по вопросу сбережений: Н. С. Мордвинов, М. И. Туган-Барановский, А. Н. Шохин, Ю. И. Кашин.

Библиографический список

1. *Кашин Ю. И.* Развитие сберегательной системы в дореволюционной России // Банковские услуги. 2001. № 2.

2. *Кашин Ю. И.* Сбережения населения в СССР (Вопросы теории, методологии и методики изучения). М. : Финансы, 1979. 174 с.

3. *Мордвинов Н. С.* Рассуждение о могущих последовать пользах от учреждения частных по губерниям банков / Избранные произведения. М. : Госполитиздат, 1945. 195 с.

4. Особое мнение адмирала Мордвинова (гл. 5. О банках). М. : Издательский дом «Экономическая газета», 2008. С. 233–299.

5. *Туган-Барановский М. И.* Избранное. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. М. : Наука; Российская политическая энциклопедия, 1997. 253 с.

6. *Шохин А. Н.* Денежные сбережения населения как экономическая категория. М. : Препринт, 1985. 54 с.

7. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т. 3 / гл. ред. А. М. Румянцев. М. : Советская энциклопедия, 1979. 624 с.

ББК 65.01
Е. А. Максимова

ОСОБЕННОСТЬ РОССИЙСКОГО ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ РАЗНОГЛАСИЯ

Исследуются трактовки институтов. Приведена их авторская классификация.

Ключевые слова: научные школы, институты, обмен.

E. A. Maximova

THE PECULIARITY OF THE RUSSIAN INSTITUTIONALISM: THEORETICAL DIFFERENCES

This article examines the interpretation of institutions. Given their original classification.

Key words: research schools, institutes, currency.

Концепция рыночной институционализации обмена не получила еще той степени научной разработки, которая соответствовала бы ее теоретической и практической значимости. Сохраняется ряд недостаточно изученных сторон институционализации, связанных с реорганизацией торговых предприятий, их интеграцией, появлением новых структурных формирований, развитием предпринимательства, конкурентной среды. Поэтому представляется важным раскрытие экономического содержания и обоснования новых организационно-институциональных форм, возникающих в процессе рыночной трансформации сферы обмена и ориентированных на функционирование и поддержание бизнеса.

Среди российских исследователей нет однозначного понимания становления институтов [18, с. 9–13]. В одном из первых учебных пособий по институциональной экономике, подготовленного преподавателями Государственного университета

© Максимова Е. А., 2014

управления и учеными Отделения экономики Российской Академии наук под руководством академика Д. С. Львова, институты рассматриваются как особый экономический ресурс. Коллективом авторов институты определяются как «правила» игры, опирающиеся на дорациональные формы согласования индивидуальных действий, которые обнаруживают устойчивый комплекс социально значимых и контекстуально связанных ролей [4, с. 46–47]. Ценность данного определения заключается в том, что авторы говорят о формах согласования индивидуальных действий субъектов рынка. Таким образом, можно говорить, что институциональное взаимодействие – это форма согласования стратегий поведения субъектов рынка.

В учебнике «Институциональная экономика», изданного к 100-летию Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова, авторы обращают внимание на то, что институты создают структуру побудительных мотивов человеческой деятельности, уменьшают неопределенность, организуют повседневную жизнь субъектов социально-экономических отношений [5, с. 694]. Важным представляется акцент на том, что институты снижают неопределенность поведения субъектов рынка, следовательно, снижают риски хозяйственной деятельности.

Приведем другое определение института, которое дает представитель кафедры институциональной экономики ГУ Высшей школы экономики М. И. Одинцова: «институты – созданные человеком правила, которые ограничивают поведение людей и упорядочивают взаимоотношения между ними, что становится возможным, когда правила подкрепляются соответствующим механизмом принуждения к их приспособлению» [12]. Данное определение представляет интерес потому, что в нем подчеркивается созидательная роль субъекта социально-экономических отношений, необходимость создания механизма принуждения. Важным представляется замечание М. И. Одинцовой о необходимости отличать институты от организаций: если институты – это «правила игры», то организации – это игроки.

Одно из наиболее тиражируемых определений института – это определение, которое дают представители кафедры прикладной институциональной экономики Московского госу-

дарственного университета им. М. В. Ломоносова: «Институт – это совокупность, состоящая из правила и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этого правила» [1, с. 19].

Продолжая дискуссию, стоит отметить взгляды Г. Б. Клейнера. Он выдвигает концепцию формирования и эволюции социально-экономических институтов как результата «скрещивания» базисных институтов, образующих институционально-генетический фонд национальной экономики (так называемых «протоинститутов»), и их последующего селекционного отбора и закрепления [9, с. 3]. В. М. Полтерович в своих работах изучает роль институциональных ловушек – неэффективных, но устойчивых институтов – в ходе институциональной динамики в переходной экономике России на примере институтов бартера, неплатежей, коррупции и теневой активности [13, с. 3]. В. В. Радаев в рамках социологии рынков проводит теоретическое и эмпирическое исследование процесса институциональной динамики, включающего возникновение и отбор институтов, а также их подстройку как диалектику формализации и деформализации [14, с. 94]. В. Л. Тамбовцев, развивая концепцию институционального рынка как механизма институциональных изменений, исследует его специфику в условиях российской переходной экономики и характеризует как немонополистический многосекторный рынок разнотипных институтов [15, с. 45]. Шаститко А. Е. на основе системного исследования аналитического аппарата новой институциональной экономической теории уделяет особое внимание проблемам разрешения координационно-распределительных конфликтов в процессе институциональных изменений [17]. И. В. Ивинская утверждает, что в группу фундаментальных экономических социальных институтов входят: собственность, рынок, деньги, обмен, банки, финансы, различного типа хозяйственные объединения, которые в совокупности образуют сложную систему производственных связей, соединяя экономическую жизнь с другими сферами социальной жизни. Благодаря развитию общественных институтов происходит функционирование всей системы экономических отношений и общества в целом, осуществляется социализация личности в социально-трудовой сфере, происходит передача норм экономического поведения и моральных ценностей [3,

с. 27–28]. Н. В. Тумаланов, Т. А. Николаева в дискуссии об экономических институтах присваивают институту собственности и институту сделки центральное место в институциональной системе, регулирующее отношения распределения и обмена [16, с. 315].

Перспективным направлением развития институционализма в России представляется функционально-структурная интерпретация основных элементов институциональной системы. Тогда институции предстают социальными формами функций субъектов и объектов экономических отношений, организации – социальными формами структуры видов деятельности, а институты – функциональными генотипами конкретных организаций, устойчиво воспроизводящих комплексы однородных институций. Институты возникают на основе организованных институций в процессе разделения и кооперации труда [6]. Предлагаемый вариант категориального ядра в институциональной теории позволяет восстановить историческую логику развития ее системы терминов в России. Ведь уже к середине XIX в. сложилось конвенциональное разграничение понятий *установление* (институция по современной терминологии), *учреждение* (институт), *состояние* (статус) и *постановление* (институциональный акт, формальное правило) [8, с. 450–452].

Институтам и институциям современные ученые приписывают объективный смысл, наделяя «их онтологическим статусом, независимым от человеческой деятельности» [2, с. 146, 148]. При таком понимании, действительно, «институты невозможно увидеть, ощутить физически или измерить» [11, с. 115]. Формирование системы категорий институциональной экономической теории не завершено. Отсутствует научная основа системного подхода к проектированию, «выращиванию» и «трансплантации» экономических институтов. По мнению Г. Б. Клейнера, «одна из основных причин недостаточной эффективности институционального конструирования в новой России – отсутствие убедительной теоретико-методологической базы» [10, с. 7], но вместе с тем ощущается существенная недостаточность эмпирической базы институциональных исследований. В гетерогенном исследовательском поле российского институционализма сложились многочисленные неразработанные,

неосвоенные исследователями области («белые пятна») и малоперспективные, но малопритягательные темы («черные дыры») [19, с. 138–139].

Таким образом, среди российских ученых нет общего мнения относительно трактовки институтов, системы создания институциональной среды, образования стройной концепции институциональных взаимодействий. На наш взгляд, институциональные новации необходимо исследовать в контексте отдельных отраслей или срезов экономики, локально, доходя до самих предприятий или фирм, а уже потом, рассматривать и обобщать их на государственном уровне.

С этих позиций предлагаем классифицировать институты по следующим направлениям.

I. По общественному разделению:

– экономические (предприятия, организации);

– социальные (семья);

– политические (политические партии, общественные объединения).

II. По виду экономической деятельности:

– сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство;

– рыболовство, рыбоводство;

– добыча полезных ископаемых;

– обрабатывающие производства;

– производство и распределение электроэнергии, газа и воды;

– строительство;

– оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования;

– гостиницы и рестораны;

– транспорт и связь;

– финансовая деятельность;

– операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг;

– государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение;

– образование;

– здравоохранение и предоставление социальных услуг;

– предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг;

– предоставление услуг по ведению домашнего хозяйства;

– деятельность экстерриториальных организаций.

III. По воспроизводственному характеру (производство; распределение; обмен; потребление).

IV. По принадлежности к собственности (частные владения; государственная собственность; смешанные участники).

Очевидно, что все обозначенные институты имеют двойственную природу. С одной стороны они выступают как самостоятельные субъекты и осуществляют сделки, руководствуясь своими интересами. С другой стороны – перетекают от типа к типу, приобретая новые характеристики. Например, институт обмена можно исследовать в контексте воспроизводственного процесса как его составляющую. Но не следует забывать, что обмен связан со всеми сферами воспроизводства и взаимодействует с ними. Основными представителями обмена являются торговые организации, они взаимодействуют с другими видами экономической деятельности, которые можно определить как экономические институты, где немалую роль играют отношения собственности. Институты взаимосвязаны как внутри каждого блока, так и между типологиями.

Подводя итог, следует сказать, что необходимо раскрыть содержательную часть каждого элемента представленной типологии, а уже потом, на основании полученных данных делать общее заключение.

Библиографический список

1. *Аузан А. А.* Институциональная экономика. М. : ИНФРА-М, 2005.

2. *Бергер П., Лукман Т.* Социальное конструирование реальности: Трактат по социологии знания. М. : МЕДИУМ, 1995.

3. *Ивинская И. В.* Детерминирующие институты экономики: понятие и эволюция // Вестник ТГУ. 2012. Вып. 3 (107).

4. Институциональная экономика : учеб. пособие / под ред. Д. С. Львова. М. : ИНФРА-М, 2001.

5. Институциональная экономика : учебник / под общ. ред. А. Олейника. М. : ИНФРА-М, 2009.

6. *Иншаков О. В.* Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации // СОЦИС. 2003. № 9.

7. *Иншаков О. В., Фролов Д. П.* Место институционализма в экономической науке // Экономист. 2005. № 10.

8. *Иншаков О. В., Фролов Д. П.* Эволюция институционализма в российской экономической мысли (IX–XXI вв.). Т. 1.

9. *Клейнер Г. Б.* Особенности формирования экономических институтов в России // Экономика и математические методы. 2003. № 3.

10. *Клейнер Г. Б.* Эволюция институциональных систем. М. : Наука, 2004.

11. *Мамцев А. Н., Разаренова Е. В.* Институциональная система: вопросы и проблемы // Труды II Всероссийского симпозиума по экономической теории : в 2-х т. Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2006. Т. I.

12. *Одинцова М. И.* Институциональная экономика : учеб. пособие. М. : Изд. дом. гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2009.

13. *Полтерович В. М.* Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. № 2.

14. *Радаев В. В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М., 2003.

15. *Тамбовцев В. Л.* Институциональные изменения в российской экономике // Общественные науки и современность. 1999. № 4.

16. *Тумаланов Н. В., Николаева Т. А.* Базовые экономические институты в формировании отношений конкуренции и обмена // Вестник Чувашского университета. 2013. № 2.

17. *Шаститко А. Е.* Новая институциональная экономическая теория. М. : ТЕИС, 2002.

18. *Цветкова Г. С.* К вопросу о сущности и функциях институтов рынка // Инновационные технологии управления и права. 2013. № 3 (7).

19. *Фролов Д.* Институциональная эволюция постсоветского институционализма // Вопросы экономики. 2008. № 4.

УДК 330.313
Ю. С. Нанакина

ДОМАШНИЕ ХОЗЯЙСТВА И ИХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА: ОБЗОР ОСНОВНЫХ ТОЧЕК ЗРЕНИЯ

Проводится анализ основных точек зрения на потребительскую деятельность домашних хозяйств и ее роль в общественном воспроизводстве, что формирует полноценное представление о домашнем хозяйстве как активном участнике социально-экономических отношений.

Ключевые слова: потребительская деятельность, домашнее хозяйство, общественное воспроизводство, потребительская функция, потребление.

Y. S. Nanakina

HOUSE FARMS AND THEIR CONSUMER ACTIVITY IN SYSTEM OF OBSHCHETSVENNY REPRODUCTION: REVIEW OF THE MAIN POINTS OF VIEW

In this article the analysis of the main points of view on consumer activity of house farms and its role in public reproduction that forms full idea of a household as the active participant of the social and economic relations is carried out.

Key words: consumer activity, household, public reproduction, consumer function, consumption.

Потребительская деятельность домашних хозяйств одновременно реализует их внутреннюю функцию по воспроизводству его членов как личности и выступает элементом конечной цели общественного воспроизводства. Совокупность домашних хозяйств на макроэкономическом уровне формирует объем

© Нанакина Ю. С., 2014

спроса на рынке товаров и услуг. При этом доходы и цены являются экономическими факторами, ограничивающими или способствующими активизации потребительской деятельности домашних хозяйств на рынке. Целевая потребительская функция домашних хозяйств состоит не только в удовлетворении собственных потребностей, но и в формировании многоуровневого общественного воспроизводства. Место и роль потребительской деятельности в общественном воспроизводстве можно проследить через теоретический анализ самой категории «домашнее хозяйство». Рассмотрим некоторые точки зрения.

Системой национальных счетов домашние хозяйства определяются как «небольшие группы людей, проживающих совместно, которые объединяют, полностью или частично, свои доходы и богатства и потребляют определенные виды товаров и услуг, в основном жилье и еду» [10, с. 160]. Схожим по функциональным особенностям определением является понятие домашнего хозяйства Ю. А. Юркова. По мнению Ю. А. Юркова «домашнее хозяйство – небольшая группа людей, проживающих в одном и том же жилище, объединяющих часть или весь свой доход и имущество и совместно потребляющих определенные типы продуктов и услуг, главным образом, жилищные услуги и продукты питания» [7]. В данных определениях можно обозначить такие основные черты потребительской деятельности, как коллективный и сберегательный характер и непосредственно потребительство. Данные характеристики не отражают трансформационного или репродуктивного характера деятельности, который можно охарактеризовать как производственный (либо воспроизводственный) признак, характеризующего домашние хозяйства как активного участника общественно-хозяйственных отношений.

К. Макконнелл и С. Брю трактуют домохозяйство как хозяйственную единицу, состоящую из одного и более лиц, объединяемых общим бюджетом и местом проживания, которая снабжает экономику ресурсами и использует полученные за них деньги для приобретения товаров и услуг, удовлетворяющих материальные потребности человека [5, с. 386]. Данное определение подчеркивает следующие функциональные особенности, имеющие отношение к потребительской деятельности домаш-

них хозяйств: домохозяйство – это полноправный субъект социально-экономических отношений, объединенный единым бюджетом и местом проживания в реализации своих потребительских функций; домохозяйство – это поставщик ресурсов (производитель) и в тоже время, потребитель товаров и услуг, то есть активный участник процесса общественного воспроизводства; домохозяйство – это совокупность непосредственно потребителей, наемных рабочих, собственников земли, труда, капитала и т. д., индивидуально реализующие потребительскую деятельность; мотивом организации потребительской деятельности всегда служат потребности, результатом чего становится сформированный потребительский спрос как отправная точка общественного воспроизводства.

По мнению известного французского экономиста Р. Бара, домашнее хозяйство – это производственная единица, которая комбинирует факторы производства – землю, труд, капитал для удовлетворения потребностей, представляющая собой совокупность людей и вещей, связанных одним центром учета и подчиненные одному органу, принимающему решения [1]. Автор определяет следующие функциональные особенности в реализации потребительских процессов домашнего хозяйства: производственный характер данного субъекта, комбинирующий факторы производства; управленческое и учетное начало ведения хозяйства, в том числе и потребительской деятельности. В данном определении акцент ставится больше на производственной функции домашних хозяйств, чем на их потребительской деятельности. Это определяет особое место домашнего хозяйства в общественном воспроизводстве как производственного агента.

По мнению В. Д. Камаева, домашнее хозяйство – группа людей, которые совместно используют свое имущество, свой доход и совместно принимают решения. Все созданные блага используются внутри домохозяйства. На рынке предлагают факторы производства (труд, капитал и т. д.) [9, с. 14]. В данном определении сделан акцент на функции потребления, пользования и обмена в системе общественного воспроизводства. Представители домашнего хозяйства используют свои имущество и доход, созданные блага только внутри домохозяйства, на рынке предлагают свой труд и капитал.

Характеризуя специфические черты домохозяйства как агента рыночных отношений, Е. И. Лавров отмечает, что они «представлены отдельными людьми, индивидуумами, семьей». Оно имеет два аспекта: домохозяйству и бизнесу присущ индивидуализм, обособленность от других домохозяйств и бизнеса (экономической основой такой обособленности является частная собственность на факторы производства: средства производства, землю, рабочую силу и др.); каждый человек всегда существовал и существует как член сообщества, в том числе семьи, трудового коллектива предприятия и организации, а также района, округа, края. В этом случае между людьми возникает другое отношение (отличное от товарно-денежного) – отношение социальной общности (коллективизма). Эта особенность рождает другую подсистему экономики современного общества – непосредственно общественную (социальную) [4, с. 95–99].

Ученые МГУ В. В. Елизаров, Н. В. Зверев, И. Е. Калабихина определили домашнее хозяйство так: «основная единица социального и биологического воспроизводства, связанная с социально-экономической макроструктурой, и определяется как лицо или группа лиц, совместно проживающих и ведущих хозяйство» [3, с. 7–13]. В данном определении авторы, наряду с социальной и экономической добавляют биологическую воспроизводственную составляющую домашнего хозяйства как важное условие выживания его и общества в целом.

Обосновывая «домашнее хозяйство» в качестве экономической категории, Д. А. Мироедов выделяет три важных концептуальных момента:

1. Исторически и логически домохозяйства были носителями экономических отношений посредством поставки таких факторов как труд и капитал.

2. Все функционирование экономической системы общества всегда подчинено удовлетворению потребностей людей (в интересах домашних хозяйств).

3. Важное место и роль домохозяйства в системе общественного воспроизводства и его непосредственной зависимости от характера этого воспроизводства. Действительно, экстенсивный и простой тип общественного воспроизводства объективно предполагает преобладание в функциях домохозяйства производствен-

ных процессов, а интенсивный и расширенный тип создает экономические основы для преобладания функций потребления. Постиндустриальный этап общественного развития в отличие от индустриального усиливает долю таких воспроизводственных функций домохозяйств как обмен и распределение [8, с. 16].

В содержательной стороне потребительской деятельности домашних хозяйств следует учитывать не только социально-экономические, но и поведенческие аспекты, а именно социально-культурные, психологические, религиозно-исторические, политико-правовые характеристики, которые зачастую и определяют место и основные особенности потребительской деятельности домашних хозяйств, что формирует некоторые тенденции потребления в городе, регионе и иных подобных территориальных единицах.

Роль реализации потребительской деятельности домашних хозяйств в регионе уже подчеркивается некоторыми учеными. В частности, А. А. Бурдейный считает, что если трудовая деятельность и потребление товаров оказывают непосредственное влияние на текущее формирование валового регионального продукта, то такое направление влияния домохозяйств на функционирование региональной экономики как формирование сбережений и их трансформация в инвестиционные ресурсы носит долгосрочный, стратегический характер [2, с. 109–112].

Анализ основных точек зрения на домашнее хозяйство и его потребительскую деятельность с точки зрения его роли в общественном воспроизводственном процессе позволяет сформулировать авторское определение.

Потребительская деятельность домашних хозяйств – это активная форма реализации социально-экономических отношений наноуровня и стадия многоуровневого общественного воспроизводства, основанная на прямом использовании товаров (услуг) и производстве потребительских благ с извлечением полезных эффектов в целях удовлетворения индивидуальных и коллективных потребностей, через различные функции (непосредственное потребление, накопление, сбережение), результатом которых является воспроизводство человеческого потенциала и формирование основных показателей развития общества в различных территориальных границах (страна, регион, город).

Таким образом, домашние хозяйства вынуждены активизировать свою потребительскую деятельность за счет интенсификации своих трудовых и экономических функций. Баланс между участием его членов в общественном производстве и занятостью в производстве на уровне домашнего хозяйства меняется в пользу последнего. Потребительская деятельность домашних хозяйств становится все более важной стадией процесса общественного воспроизводства, особенности функционирования которой необходимо учитывать в социально-экономическом развитии регионов (страны).

Библиографический список

1. *Барр Р.* Политическая экономия : в 2 т. М., 1994. Т. 1.356 с.

2. *Бурдейный А. А.* Направления влияния домашних хозяйств на развитие региональной экономики // Молодой ученый. 2011. № 11. Т. 1. С. 109–112.

3. Домохозяйство, семья и семейная политика : учеб. пособие / под ред. В. В. Елизарова, Н. В. Зверевой. М., 1997. С. 7–13.

4. *Лавров Е. И.* Экономические начала современного общества // Вестник Омского государственного университета. 1999. Вып. 1. С. 95–99.

5. *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс: принципы, проблемы, политика : в 2 т. М., 1992. Т. 2. 685 с.

6. *Мамедова А. М.* Воспроизводственная функция домашних хозяйств // Молодой ученый. 2011. № 5. Т. 1. С. 209–212.

7. Методические положения по статистике / под ред. Ю. А. Юркова. М., 1996. 465 с.

8. *Мироедов Д. А.* Домашнее хозяйство в системе общественного воспроизводства : автореф. дис. …канд. экон. наук. Кострома, 2000. 170 с.

9. Основы экономической теории / под ред. В. Д. Камаева. М., 1994. 545 с.

10. Система национальных счетов. М., 1993. 655 с.

УДК 330.11
В. А. Сидоров, А. В. Болик

ИМПЕРАТИВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Определены приоритеты институционального обеспечения рыночных трансформаций. Высказана научная идея о соотношении экономической формы и формы собственности, в конечном счете определяющих характер собственно процессов и явлений в хозяйственной жизни общества.

Ключевые слова: форма, институт, норма, собственность, присвоение.

V. A. Sidorov, A. V. Bolik

IMPERATIVES OF INSTITUTIONAL TRANSFORMATION OF ECONOMIC PROCESSES

In the present article priorities of institutional providing the market relations are defined. The scientific idea about the ratio of an economic form and a form of property eventually defining nature actually of processes and the phenomena in economic life of society is stated.

Key words: form, institute, norm, property, assignment.

Динамический рыночный потенциал воспроизводственных процессов имеет структурно-институциональную конструкцию, трансформирующуюся по мере освоения рыночного пространства. Концепция рыночной институционализации не получила еще той степени научной разработки, которая соответствовала бы ее теоретической и практической значимости. Сохраняется ряд мало изученных сторон институционализации, связанных с продолжением приватизации и структурной реорганизацией пропорций народного хозяйства, появлением новых структурных формирований, развитием предпринимательства,

© Сидоров В. А., Болик А. В., 2014

конкурентной среды. Поэтому представляется важным раскрытие экономического содержания и обоснование новых организационно-институциональных форм, возникающих в процессе рыночной трансформации и ориентированных на функционирование и поддержание его процесса.

Классическим вариантом институциональных изменений является естественная эволюция институтов под воздействием разнообразных факторов. При этом устранение прежних институтов или их преобразование, так же как и формирование новых, не проводятся законодательно. Институты не насаждаются сверху, а вырастают снизу.

Каждый институт в каждый данный момент содержит в себе координационный и распределительный аспекты, не гарантируя приближения экономики к оптимальному режиму функционирования. Однако они таят в себе опасности размывания достигнутых уже результатов без формирования новых, более эффективных форм.

Таким образом, эффективные институты создают такие стимулы, которые обеспечивают экономический рост. В этом смысле институты и соответственно институциональные изменения могут рассматриваться через призму сравнительных преимуществ в развитии общественного разделения труда, обмена и распределения, расширения производственных возможностей, устойчивого экономического роста.

Рыночная динамика институциональных перемен может быть охарактеризована следующим образом. Один из вариантов добиться эффективности институциональных изменений заключается в легализации неформальных рамок, т. е. придании лежащим в их основе нормам силы закона и превращении этих рамок в формальные. Такой сценарий принято называть эволюционным, или генетическим. Он предполагает, что новые формальные институты возникают не на пустом месте, а в процессе трансформации существующих неформальных. Развитие формальных институтов воспроизводит уже сложившиеся на уровне неформальных рамок тенденции. Таким образом, простой легализации неформальной нормы недостаточно, чтобы она эффективно заработала вне рамок персонифицированных отношений в масштабах всего общества. Неформальная норма должна изба-

виться от своей дуальной природы, предполагающей наличие двух стандартов поведения. Простое признание внелегальным образом зафиксированных прав собственности и закрепление в законе неформальных норм, регулирующих их распределение и защиту, не позволяет получить конструкцию эффективно функционирующего рынка.

Институциональная система как набор взаимосвязанных формальных правил и неформальных ограничений определяет структуру стимулов для экономических агентов, максимизирующих свои целевые функции. Поскольку деятельность экономических агентов в общественной системе осуществляется через организации, то их целевые функции оказываются взаимосвязанными. Таким образом, стабильность институциональной системы зависит от структуры стимулов, поскольку они определяют, в каком направлении и с какой интенсивностью будут действовать экономические агенты: осуществлять ли адаптацию в рамках существующей системы правил или стремиться их пересмотреть. Это обстоятельство определяет двойственное отношение организации к институтам, что позволяет выделить два типа институтов: внешние и внутренние. К внутренним относятся институты, которые состоят из набора правил и механизмов обеспечения их соблюдения, структурирующих взаимодействие между членами организации. Внешние институты представлены совокупностью правил, структурирующих взаимодействие индивидов в данной организации с внешней средой. Организация воздействует на внешние институты посредством создания и настройки внутренних институтов, обеспечивающих решение проблемы координации и коллективного действия.

Попытки изменить формальные рамки, по уже известным эталонам, стандартам, приводят к революционному варианту институционального развития. В отличие от эволюции институтов, революционные изменения проецируют на общество желаемую ситуацию. В этих условиях роль государства из чисто технической, сведенной к законодательной фиксации неформальных норм, превращается в главенствующую.

Революционные изменения ориентированы в первую очередь на формальные рамки, ибо неформальные не поддаются прямому воздействию. При этом ориентирами для «насажде-

ния» новых институтов являются либо а) некие идеальные модели, разработанные теоретической наукой, б) образцы, существующие в других странах или существовавшие в данной стране, но исчезнувшие в процессе исторической эволюции общества.

Институты реализуют свою экономическую сущность в институциональной среде – совокупности основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения. Здесь опосредуются противоречия между системой благосостояния и системой труда. Указанные противоречия находятся в центре воспроизводственных отношений, разграничивая процессы распределения по линии «наемный работник – предприниматель», либо по линии «трудовые коллективы – правительство». В России пока доминирует второй вариант, поскольку наряду с требованиями о повышении зарплаты, уровня жизни, ликвидации задолженностей неуклонно растут требования коллективов, связанные с отстаиванием своего права на имущество предприятий. Данная система отношений сложилась ввиду того, что основным субъектом перераспределения собственности являются органы государственной власти, а сама собственность сосредоточена в их руках. Это обстоятельство детерминирует распределение доходов, создавая определенным группам преимущества для их получения, но в то же время, блокируя их для всего остального населения.

Основная проблема в связи с этим заключается в том, какие механизмы использует власть для распределения и перераспределения доходов в обществе и как, в свою очередь, общество может нейтрализовать явления, связанные с властным присвоением части общественного продукта. Специфика такого механизма распределения неизбежно влияет на эффективность функционирования экономики в целом, а, следовательно, на величину распределяемого дохода.

Основное направление рыночной трансформации связано с легализацией рыночных доходов. Условием получения дохода становится всякое активное участие в экономической жизни общества, предполагающее необходимость полезного труда. Следовательно, само получение дохода есть следствие прямого участия индивида в создании национального продукта, в то вре-

мя как величина этого дохода является показателем масштаба такого участия.

Важным направлением является формирование многообразия функциональных доходов в зависимости от источника, спроса и предложения факторов производства, базирующихся на разнообразии форм собственности на факторы производства. В этом случае факторными доходами являются: заработная плата наемных работников, жалованье служащих в государственном секторе, рента земельных собственников и домовладельцев, доходы мелких собственников в виде сочетания заработной платы, прибыли, ренты, процента и дивидендов.

Перераспределительное вмешательство государства формирует новые формы персонального распределения доходов по отдельным группам населения прямо не связанным с факторами производства, устанавливая объективную имущественную иерархию в обществе. Новые способы распределения доходов формируются в соответствии с индивидуализацией присвоения на основе частной индивидуальной собственности, доли работника в имуществе предприятия и корпоративной собственности. Подобная индивидуализация присвоения в рамках крупномасштабных форм собственности выступает базисом поступательной динамики рыночной трансформации страны.

Существенным фактором является обособление хозяйствования, выражающееся в отделении дохода индивидуума от общего государственного, коллективного или группового дохода. Эта тенденция характерна для всех стран, углубляющих рыночные начала. Она реализуется через приватизацию государственной собственности или выделение отдельных производств, подразделений в рамках единой фирмы с полноценной персонификацией присвоения дохода.

Жизнь показывает, что в той экономической системе, где исчезает накопление, обязательно имеет место массовое обнищание. То есть, несомненно, в рамках расширенного воспроизводства должно наличествовать единство промышленного накопления и конечного потребления. Оценка по этим параметрам итогов российских либеральных реформ свидетельствует, что к нас внутреннее чистое накопление промышленного капитала сегодня составляет – 12 %. Отсюда следует печальный вывод: ни базовыми, ни

системными условиями, необходимыми для расширенного воспроизводства наукоемкого и высокотехнологичного промышленного капитала страна сегодня не располагает. Системный кризис продолжает углубляться.

В качестве критериев разрешения существующих системных противоречий мог бы выступить переход страны на отношения, свойственные посткапиталистической социализации, где центральным элементом является вертикально-интегрированное строение народного хозяйства. В рамках подобной структуры опорными звеньями могли бы стать базовые общенациональные корпорации. Причем эти корпорации должны специализироваться на выпуске высокотехнологичной, наукоемкой, конкурентоспособной продукции конечного спроса. Наконец, новая формация должна научиться управлять почасовой производительностью труда. Только в этом случае мы получим четкое перераспределение функций общественного воспроизводства.

МИКРОУРОВЕНЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

УДК 338.45
С. В. Алексеева, А. В. Маленкин

ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСХОДОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Раскрыта необходимость организации системы внутреннего контроля, влияние затрат на производство продукции на начальную цену государственного контракта, определены перечень процедур, необходимых для контроля себестоимости продукции. Сделан вывод о необходимости систематического осуществления внутреннего контроля расходов на предприятии.

Ключевые слова: внутренний контроль, себестоимость, государственные и муниципальные закупки, незавершенное производство.

S. V. Alexeeva, A. V. Malenkin

FEATURES OF THE INTERNAL CONTROL COSTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

In this article considers the necessity of the organization of the internal control system, the influence of cost of production at the starting price of the state contract, the list of procedures to control the cost of production. The conclusion about the need for systematic internal monitoring costs on the company.

Key words: internal control, cost, state and municipal procurement, work in progress.

Внутренний контроль является важнейшей функцией управления и представляет собой систему перманентного наблюдения и проверки деятельности организации в целях оценки

© Алексеева С. В., Маленкин А. В., 2014

эффективности принятых управленческих решений, выявления отклонений, нарушений и злоупотреблений, оперативного информирования органа управления для принятия решений по устранению, снижению рисков и управлению ими. Следовательно, внутренний контроль, с одной стороны, представляет организации необходимую информацию о реальном состоянии управляемого объекта, а с другой стороны, обеспечивает реализацию управленческих решений. [4, с. 157]. От эффективности функционирования системы внутреннего контроля во многом зависит успешность деятельности предприятия.

С вступлением в силу Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [2] организация системы внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни стала обязательным аспектом деятельности любого российского предприятия.

Объектами внутреннего контроля на предприятии являются активы организации, выручка, себестоимость, результаты финансово-хозяйственной деятельности, документооборот, учетная политика, эффективность работы структурных подразделений и отдельных сотрудников [4, с. 157].

Одним из основных объектов внутреннего контроля является себестоимость продукции, которая представляет собой выраженные в денежной форме затраты на производство продукции. Себестоимость – это особый инструмент управления производственным процессом.

Любое промышленное предприятие является потенциальным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, что предъявляет особые требования к формированию себестоимости и экономическому обоснованию затрат на производство продукции, работ, услуг. В соответствии со ст. 22 Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [3] начальная (максимальная) цена контракта определяется и обосновывается рядом методов, одним из которых является затратный метод. Этот метод предполагает установление цены контракта

как суммы произведенных затрат и обычной для определенной сферы деятельности прибыли. Поэтому участник закупки должен быть уверен, что предоставил надежную информацию о цене товара, работ, услуг. Такую уверенность обеспечит внутренний контроль основной составляющей цены – себестоимости продукции.

В результате осуществления контрольных процедур необходимо проверить:

1) соответствие применяемых на предприятии калькуляционных статей действующим в отрасли нормативно-правовым документам;

2) обоснованность включения затрат в каждую калькуляционную статью исходя из специфики предприятия;

3) наличие, полноту и правильность оформления первичных документов по затратам, включенным в себестоимость;

4) рациональность применяемых норм расхода по прямым материальным и трудовым затратам;

5) правильность расчета затрат по лимитируемым расходам для целей налогового учета;

6) порядок определения незавершенного производства.

Таким образом, осуществление внутреннего контроля себестоимости продукции, работ, услуг обеспечить достоверность учетных данных, бухгалтерской (финансовой) отчетности и позволит внешним пользователям, в том числе заказчикам при определении поставщика (подрядчика, исполнителя) в сфере закупок, принять на основе этой информации экономически обоснованные решения.

С точки зрения соблюдения налогового законодательства и правильности формирования налоговой базы по налогу на прибыль, на наш взгляд, важнейшими объектами внутреннего контроля являются:

1) расходы предприятия (прямые и косвенные);

2) незавершенное производство.

В ходе осуществления внутреннего контроля этих объектов необходимо руководствоваться Налоговым кодексом РФ, а также учетной политикой для целей налогообложения, разработанной на предприятии.

В соответствии с положениями ст. 319 НК РФ в налоговом учете необходимо производить оценку остатков незавершенного производства, готовой продукции на складе и товаров отгруженных, но не реализованных на конец месяца исходя из суммы прямых расходов, сформированных в соответствии со ст. 318 НК РФ.

В соответствии с п. 1 ст. 319 НК РФ под незавершенным производством понимается продукция (работы, услуги) частичной готовности, то есть не прошедшая всех операций обработки (изготовления), предусмотренных технологическим процессом. В НЗП включаются законченные, но не принятые заказчиком работы и услуги. К НЗП относятся также остатки невыполненных заказов производств и остатки полуфабрикатов собственного производства. Материалы и полуфабрикаты, находящиеся в производстве, относятся к НЗП при условии, что они уже подверглись обработке [1].

Оценка остатков НЗП на конец текущего месяца производится на основании данных:

1) первичных учетных документов о движении и об остатках (в количественном выражении) сырья и материалов, готовой продукции по цехам (производствам и прочим производственным подразделениям);

2) налогового учета о сумме осуществленных в текущем месяце прямых расходов.

При этом в качестве первичных документов могут выступать инвентаризационные документы. В этом случае предприятию в учетной политике для целей налогообложения необходимо указать состав документов, которыми оформляются результаты инвентаризации.

Кроме того, в учетной политике необходимо закрепить регистры по учету прямых и косвенных расходов для целей налогообложения. Прямые расходы должны относиться к производственному процессу по изготовлению продукции (работ, услуг). Если же не все расходы напрямую можно отнести к производственному процессу, то необходимо самостоятельно определить механизм распределения указанных расходов с применением экономически обоснованных показателей.

Предприятие самостоятельно определяет порядок распределения прямых расходов на НЗП и на изготовленную в текущем месяце продукцию (выполненные работы, оказанные услуги) с учетом соответствия осуществленных расходов изготовленной продукции (выполненным работам, оказанным услугам). Данный порядок закрепляется в учетной политике и применяется не менее двух налоговых периодов [1].

Методы распределения расходов могут быть различными. На наш взгляд, выбор метода зависит преимущественно от следующих факторов:

1) вида деятельности организации;

2) характера производства;

3) системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции;

4) принципов организации бухгалтерского и налогового учета в организации.

Могут применяться следующие методы распределения прямых расходов на остатки незавершенного производства и готовую продукцию:

1) пропорционально доле прямых материальных затрат в готовой продукции;

2) пропорционально доле незавершенных работ, услуг, продукции в общем объеме выполняемых в течение периода работ, услуг, продукции;

3) пропорционально стоимости материальных расходов в незавершенном производстве;

4) пропорционально доле прямых затрат в плановой (нормативной, сметной) себестоимости продукции.

Специалисты службы внутреннего контроля в соответствии с вышеизложенными положениями осуществляют проверку:

1) наличия, полноты и правильности оформления первичных документов по расходам;

2) обоснованности отнесения расходов к прямым и косвенным;

3) соответствия фактически применяемого метода распределения прямых расходов на остатки незавершенного производ-

ства и готовую продукцию и метода распределения описанного в учетной политике для целей налогообложения;

4) правильности оценки НЗП.

По результатам проверки расходов составляется отчет, в котором отражаются рекомендации по устранению выявленных нарушений, их существенности и влиянии на налоговую базу.

Таким образом, систематическое осуществление внутреннего контроля расходов и НЗП на предприятии обеспечит систему управления достоверной информацией и повысит эффективность деятельности всего предприятия в целом.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) : Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 04.10.2014).

2. О бухгалтерском учете : Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013).

3. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 21.07.2014).

4. *Самсонова Т. Т., Маленкин А. В., Сабурова Е. С.* Организация внутреннего контроля в туристических фирмах // Туризм и гостеприимство без границ: тенденции и перспективы развития : сб. ст. по итогам Междунар. науч.-практ. конф., 31 мая –2 июня 2013 г. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2013. С. 157–161.

УДК 336.011
А. А. Борунова

ПРИМЕНЕНИЕ ПОРТФЕЛЬНОГО ПОДХОДА К ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

На основе рассмотрения существующих взглядов раскрывается сущность портфельного подхода применительно к деятельности коммерческого банка, что в свою очередь способствует уточнению понятия «портфель коммерческого банка».

Ключевые слова: портфельный подход, портфель, совокупный портфель коммерческого банка, локальный портфель коммерческого банка.

A. A. Borunova

APPLICATION PORTFOLIO APPROACH TO THE PERFORMANCE OF A COMMERCIAL BANK

In this article on the basis of consideration of existing views the essence of portfolio approach in relation to activity of commercial bank reveals that in turn promotes specification of the concept «portfolio of commercial bank».

Key words: portfolio approach, portfolio, total portfolio of commercial bank, local portfolio of commercial bank.

В общем, портфельный подход – «основа современной денежной теории, подход к изучению экономики с точки зрения оптимизации структуры («портфеля») имеющегося у индивидуума или фирмы богатства, включая деньги, материальные ценности, облигации, акции и др.» [7, с. 269].

В банковскую деятельность понятие «портфель» пришло из области осуществления вложений на рынке ценных бумаг, а именно из портфельной теории.

В литературе по банковскому делу рассматриваются различные виды портфелей коммерческих банков, а именно, бан-

© Борунова А. А., 2014

ковский портфель, портфель активов, портфель пассивов, инвестиционный портфель, кредитный портфель и др.

Как считают Синки Дж.-мл. и ряд других авторов, коммерческий банк может рассматриваться «как портфель или бухгалтерский баланс, процессор, занятый обработкой информации или регулируемая законодательством фирма» [4, с. 165].

Говоря о коммерческом банке как о регулируемой законодательством фирме, необходимо указать, что коммерческие банки относятся к классу компаний, которые могут быть определены как фирмы финансовых услуг. «Фирма финансовых услуг – это условное обозначение, необходимое для того, чтобы описать бизнес, поставляющий финансовую продукцию и услуги. Основные виды такой продукции и услуг включают операционные счета (например, чековые счета), портфельные услуги (например, ссуды и депозиты), инвестиционно-учредительскую деятельность банков (например, гарантированное размещение ценных бумаг и брокерско-дилерские сделки с ценными бумагами), финансовое планирование, обработку данных» [9, с. 8].

В соответствии с теорией финансового посредничества, «основной причиной существования посредников всех типов в экономике считают информационную асимметрию, – то обстоятельство, что мы живём в мире несовершенной информации» [1, с. 19], где финансовые услуги, оказываемые финансовым посредником, основываются на его информационном преимуществе. В ходе осуществления своей деятельности коммерческие банки собирают, обрабатывают, анализируют, используют и хранят очень большие объемы информации. Качество этой информации, является критически важным фактором, обуславливающим качество банковских активов и пассивов. Таким образом, рассмотрение коммерческого банка в качестве информационного процессора – это другой взгляд на то, что такое коммерческий банк и чем он занимается.

Рассматривая коммерческий банк как портфель или бухгалтерский баланс, следует остановиться на таком понятии как «банковский портфель».

Синки Дж.-мл. отмечает, что банковский портфель – «совокупность финансовых активов». При этом «коммерческий

банк может быть представлен как портфель доходных активов, преимущественно кредитов» [9, с. 10].

По мнению Э. Дж. Долана, банковский портфель – «вся совокупность банковских активов и пассивов» [5, с. 88].

А. Н. Фатьянова полагает, что банковский портфель «является совокупностью нескольких субпортфелей, каждый из которых в зависимости от объединяемых элементов (ценные бумаги, пассивы, кредиты, выдаваемые банком, или что-либо другое) и будет называться соответственно инвестиционным, кредитным или каким-либо еще портфелем» [10, с. 10].

С точки зрения Р. В. Капшитара, банковский портфель – это «совокупность определенным образом структурированных и взаимосвязанных требований и обязательств коммерческого банка, имеющая параметры риска, доходности (стоимости) и ликвидности, изменяющиеся под воздействием факторов:

– изменение структуры портфеля;

– изменение риска, доходности (стоимости) и ликвидности, составляющих портфель активов и обязательств в связи с изменениями, как самих активов и обязательств, так и прочей конъюнктуры» [6, с. 12].

Таким образом, возможно выделение таких понятий, как «совокупный портфель коммерческого банка» и «локальный портфель коммерческого банка».

Совокупный портфель коммерческого банка – это структурированная совокупность требований (активов) и обязательств (пассивов) коммерческого банка, взаимосвязанных между собой, обладающая параметрами доходности (стоимости), риска и ликвидности (срочности), определенным образом формируемая и управляемая для достижения конкретных целей.

Локальный портфель коммерческого банка – это специально выделяемая в рамках совокупного портфеля коммерческого банка структурированная совокупность требований (активов) или обязательств (пассивов) коммерческого банка, взаимосвязанных между собой, обладающая параметрами доходности (стоимости), риска и ликвидности (срочности), определенным образом формируемая и управляемая для достижения конкретных целей (например, портфель активов, портфель пассивов, инвестиционный портфель, кредитный портфель и др.).

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что применительно к деятельности коммерческого банка портфельный подход следует рассматривать как подход, позволяющий использовать разработанную в рамках портфельной теории модель постановки и решения задач за пределами области осуществления вложений на рынке ценных бумаг, для которой данная теория и создавалась, с учетом специфики банковской деятельности, причем как в отношении совокупного, так и в отношении локальных портфелей коммерческого банка.

Портфельный подход в данном случае – подход к формированию портфелей коммерческого банка и управлению ими с целью их оптимизации с точки зрения определенных параметров, а именно доходности (стоимости), риска и ликвидности (срочности).

Библиографический список

1. Банковская сфера: механизм информационно-финансовой интермедиации: монография / под науч. ред. Ю. В. Рожкова. Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2013. 320 с.

2. *Бригхем Ю., Гапенски Л.* Финансовый менеджмент. Полный курс : в 2 т. Т. 1. : пер. с англ. / под ред. В. В. Ковалева. СПб. : Экономическая школа, 1997. 497 с.

3. *Гацалов М. М.* Современный экономический словарь-справочник. Ухта : УГТУ, 2002. 371 с.

4. *Джозеф Синки-мл.* Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг : пер. с англ. М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. 1018 с.

5. *Долан Э. Дж. и др.* Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / пер. с англ. В. Лукашевича и др. ; под общ. ред. В. Лукашевича. М., 1996. 448 с.

6. *Капшитар Р. В.* Управление портфельным риском в коммерческом банке : дис. … канд. экон. наук: 08.00.10. СПб., 2004. 174 с.

7. *Лопатников Л. И.* Экономико-математический словарь : словарь современной экономической науки. М. : Дело, 2003. 520 с.

8. *Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш.* Словарь современных экономических терминов. М. : Айрис-пресс, 2008. 480 с.

9. *Синки Дж.-мл.* Управление финансами в коммерческих банках : пер. с англ. М. : Catallaxy, 1994. 820 с.

10. *Фатьянова А. Н.* Кредитный портфель коммерческого банка: стратегический, тактический и методический аспекты управления : дис. … канд. экон. наук: 08.00.10. Саратов, 2009. 166 с.

УДК 334.02
А. С. Васильева

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматривается необходимость оценки внешнего имиджа предприятия, критерии выбора методики оценки имиджа предприятия и влияние выбранной методики на конечный результат.

Основной предложенной методикой является метод оценки альтернативных вариантов потребителями.

Ключевые слова: имидж предприятия, внешний имидж, потребители, оценка.

A. S. Vasileva

THE DEVELOPMENT OF METHODS TO EVALUATE COMPANY IMAGE

This article discusses the need to assess the external image of the company, the selection criteria methodology for assessing the company's image and influence of the chosen method of the final result.

The basic procedure of the proposed method is the evaluation of alternatives consumers.

Key words: corporate image, external image, consumers assessment.

Интерес к проблеме имиджа обусловлен необходимостью решения практических задач в сфере управления и коммуникаций. Использование знаний и навыков в формировании имиджа стало одним из важнейших критериев успешности профессиональной деятельности специалистов в области менеджмента, маркетинга, рекламы, связей с общественностью.

При современном уровне развития производства и состоянии насыщенности рынка, конкурирующие фирмы предлагают

© Васильева А. С., 2014

покупателям большое количество однотипных товаров, не отличающихся своими потребительскими качествами. При этом главным фактором конкурентной борьбы становится благоприятное впечатление о товаре и компании-производителе, заключенное в созданном имидже [4, с. 15].

Особенно востребованной в последние годы стала сфера технологий формирования имиджа организации. Данное направление имеет большую важность для решения проблем организации.

Эффективность работы компании во многом зависит от успешности взаимодействия организации с собственными сотрудниками, партнерами, потребителями. Это требует от менеджеров компаний планирования как внутренней деятельности по улучшению имиджа компании, так и внешней деятельности для информирования общественности о компании и ее достижениях [1, с. 26].

Вместе с тем большинство современных методик, применяемых в области работы с имиджем организации, не имеют достаточной теоретической проработки, часто представляют собой лишь набор эклектичных практических рекомендаций, не выходящих на уровень научного обобщения. В связи с этим одной из важнейших задач исследований имиджа организации является преодоление разрыва между практической деятельностью по формированию имиджа организации и теоретическими знаниями, накопленными в различных областях.

Эффективность деятельности предприятия во многом зависит от мнения о нем потребителей. Поэтому так важен внешний имидж. Имидж формируется и внедряется в сознание потребителей для достижения определенных целей. При этом происходит постоянное сравнение предприятий друг с другом [3, с. 19].

Таким образом, самой важной составляющей внешнего имиджа предприятия является потребительский имидж – имидж магазина у целевой группы потребителей. Потребители – это самая главная для предприятия контактная аудитория, соответственно, самый главный объект исследования. Причем, не следует ограничиваться изучением только потребителей конкретного предприятия. Очень интересно бывает сравнить мнения потребителей конкурирующих предприятий сходных форматов.

При этом возникает ряд вопросов. Почему они предпочитают конкурирующее предприятие? Что необходимо сделать, чтобы потребители конкурирующего предприятия переключились на рассматриваемое? В некоторых случаях, например, при планировании открытия нового предприятия объектом исследования может стать все население города [6, с. 45].

Основные методы исследования потребителей: фокус-группы (или глубинные интервью) и опросы потребителей в форме личных формализованных интервью [2, с. 4].

Таким образом, целесообразным для исследования имиджа предприятия является использование метода оценки альтернативных вариантов потребителями.

Рассмотрим основные аспекты использования данного метода (табл. 1).

Сначала необходимо произвести оценку качества существующего на предприятии имиджа.

Таблица 1

Исходные данные для оценки имиджа предприятия

№	Наименование характеристик	Состав исходных данных
1	Целевые группы потребителей $П_i$	Коэффициенты веса целевых групп $q_i(\sum q_i=1)$
2	Ситуации покупки продукции предприятия C_k	Коэффициенты веса ситуаций покупки для каждой целевой группы W_{ki} $(\sum_k W_{ik} = 1)$
3	Ценностные характеристики оцениваемого имиджа t_j	Коэффициенты веса характеристик в различных ситуаций приобретения для каждой целевой группы потребителей w_{jki} $(\sum_j w_{jik} = 1)$
4	Единичные показатели качества ценностных характеристик	Значения единичных показателей (в баллах) оцениваемых характеристик имиджа в ситуациях приобретения для каждой целевой группы $(P_{ajki}, P_{bjki} \ldots)$

Для того чтобы определить коэффициенты веса ситуаций покупки проводится экспертный опрос, в котором респонденту предлагалось оценить представленные позиции по десятибалльной шкале, по степени важности. Перед проведение опроса респонденты делятся на три целевые группы и опрашивается равное количество человек в каждой целевой группе. Полученные баллы по каждой позиции суммируются, а далее определяются весовые коэффициенты. Опрос проводится посредством анкетирования. Анкеты могут быть переданы лично, либо разосланы посредством электронной почты.

Ценностные характеристики определяются исходя из задачи полного описания отличительных преимуществ рассматриваемых вариантов в соответствии с рекомендациями (табл. 2).

Таблица 2

Коэффициенты веса W_{ki} ситуаций покупки для целевых групп потребителей

Целевые группы	Ситуации покупки				$\sum W_{ki}$
	Информационная среда (k=1)	Оценка вариантов (k=3)	Процесс покупки (k=4)	Обсуждение (k=5)	
Высокодоходные потребители (j=1)	$W_{1.1}$	$W_{2.1}$	$W_{3.1.}$	$W_{4.1.}$	1
Среднедоходные потребители (j=2)	$W_{1.2}$	$W_{2.2}$	$W_{3.2.}$	$W_{4.2.}$	1
Низкодоходные потребители (j=3)	$W_{1.3}$	$W_{2.3}$	$W_{3.3.}$	$W_{4.3.}$	1

Ценностными характеристиками являются:
– оригинальность – отличие от конкурентов;
– интрига – ситуации, вызывающие интерес;
– восприятие – воздействие на 5 чувств;
– комфорт – атмосфера при совершении покупок;

– реализуемость – затраты на создание и поддержание имиджа.

Единичные показатели качества ценностных характеристик оценивались в баллах. Сила воздействия оценивалась по трем уровням: привлечение внимания, создание интереса и побуждение к действию, по всем кроме последней характеристики – реализуемости. Эта характеристика имиджа связана с единовременными затратами, рассматривается как ограничение. Такой подход позволяет разработать вариант имиджа, обеспечивающий максимальную эффективность при ограничениях на стоимость его реализации.

Оцениваемые характеристики (*j*) в различных ситуациях покупки (*k*) для целевых групп потребителей (*i*) необходимо представить в форме, представленной в таблице 3.

Далее необходимо определить единичные показатели качества оцениваемых характеристик в баллах, данные берутся из анкетного опрос покупателей, средние баллы по каждой характеристике и ситуации покупки сводятся в форме табл. 4.

Анализ данных, которые будут представлены в табл. 4, позволит выявить наиболее значимые для респондентов характеристики в различных ситуациях покупки.

Далее, используя формулу среднеквадратического взвешенного, находим значение комплексного показателя для каждой целевой группы потребителей.

$$\underset{i=1}{Ик_{aki}} = \sum W_i \, (p_{jki} + p_{yki})^2 / n, \qquad (1)$$

где *Ик* – комплексный показатель качества имиджа, коэффициент имиджа;

W_i – коэффициенты веса оцениваемых характеристик;

P_{jki} и p_{yki} – единичные показатели качества оцениваемых характеристик,

n – число ситуаций покупки.

Полученные для всех целевых групп результаты сводим в табл. 5.

Таблица 3

Коэффициенты W_{iik} оцениваемых характеристик (*j*) в ситуациях приобретения (*k*) для целевых групп потребителей (*i*)

Целевые группы	Ситуации покупки	Оцениваемые характеристики				∑
		Оригинальность (*j*=1)	Интрига (*j*=2)	Восприятие (*j*=3)	Комфорт (*j*=4)	
Высокодоходные (i=1)	Информационная среда (k=1)					1
	Сравнение (k=2)					1
	Процесс покупки (k=3)					1
	Обсуждение (k=4)					1
Среднедоходные (i=2)	Информационная среда (k=1)					1
	Сравнение (k=2)					1
	Процесс покупки (k=3)					1
	Обсуждение (k=4)					1
Низкодоходные (i=3)	Информационная среда(k=1)					1
	Сравнение (k=2)					1
	Процесс покупки (k=3)					1
	Обсуждение (k=4)	0,1	0,3	0,2	0,4	1

Таблица 4

Единичные показатели качества P_{iki} (в баллах) оцениваемых характеристик (*j*) имиджа в ситуациях покупки (*k*) для целевых групп потребителей (*i*)

Целевые группы	Ситуации покупки	Оцениваемые характеристики			
		Оригинальность (j=1)	Интрига (j=2)	Восприятие (j=3)	Комфорт (j=4)
Высокодоходные (i=1)	Информационная среда (k=1)				
	Сравнение (k=2)				
	Процесс покупки (k=3)				
	Обсуждение (k=4)				
Среднедоходные (i=2)	Информационная среда (k=1)				
	Сравнение(k=2)				
	Процесс покупки (k=3)				
	Обсуждение (k=4)				
Низкодоходные (i=3)	Информационная среда (k=1)				
	Сравнение (k=2)				
	Процесс покупки (k=3)				
	Обсуждение (k=4)				

Таблица 5

Значения комплексного показателя качества P_i имиджа для целевых групп потребителей (*i*)

Целевые группы	Коэффициент имиджа
Высокодоходные	
Среднедоходные	
Низкодоходные	
Усредненное значение коэффициента имиджа	

И уже на основе полученных результатов можно будет сделать вывод о качестве имиджа предприятия. В случае, если имидж является отрицательным либо отдельные показатели имеют невысокие баллы, необходимо разработать направления по формированию положительного имиджа организации.

Таким образом, предложенная методика оценки альтернативных вариантов потребителями позволяет оценить имидж предприятия с точки зрения главной для предприятия контактной аудитории и разработать мероприятия по его развитию.

Библиографический список

1. Бочкарев А.В. Механизм формирования корпоративной культуры // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. № 4. С. 25–32.

2. Гуменная И.Г., Стровский Л. Б. Имидж фирмы : учеб. пособие. Екатеринбург : Урал. гос. техн. ун-т, 2010. 92 с.

3. Девина И. Оценка имиджа компании // Правильный бизнес. 2009. № 12. С. 18–21.

4. Кривокора Е. И., Чебанная А. А. Функции имиджа как источник увеличения стоимости организации // Вузовская наука – Северо-Кавказскому региону : материалы X региональной науч.-техн. конф. Ставрополь : СевКавГТУ, 2012. 280 с.

5. Перелыгина Е. Б. Психология имиджа. М. : Аспект-Пресс, 2009. 351 с.

6. Смирнова Ю. Сравнительный анализ подходов к определению понятий имидж и репутация // Маркетинг. 2009. № 3. С. 44–48.

7. Тулеева Ю. Н. Инновационные подходы к формированию имиджа предприятия : автореф. дис. … канд. экон. наук. М., 2009. 27 с.

УДК 368.4
О. Ю. Гурьева

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Рассматриваются понятия социального партнерства и социальной отчетности, условия их становления в наиболее развитых странах и в России, особенности российских отношений социального партнерства.

Сегодня мы имеем четыре методологии разработки социальной отчетности, представленные различными институтами.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, социальное партнерство, согласие, сотрудничество, корпоративная отчетность в области устойчивого развития, руководство по анализу и обсуждению управления.

O. U. Gurjeva

CORPORATE SUSTAINABILITY REPORTING

This article examines the concept of social partnership and social reporting, conditions of their formation in the most developed countries and in Russia, especially Russian relations of social partnership.

Today we have four development methodology social statements submitted by various institutions.

Key words*:* corporate sustainability reporting, account ability AA 1000, GRI (global reporting initiative), international standards organization, social accountability international`s, balanced scorecard institute, management discussion and analysis guidance (MD&A); conference board.

Одним из условий социального развития общества является его стабильность и устойчивость, что достигается в условиях рыночных отношений с помощью института социального партнерства.

© Гурьева О. Ю., 2014

Существенное влияние на развитие идеи социального партнерства оказали немецкие экономисты В. Репке, А. Мюллер-Армак и Л. Эрхард. Они создали концепцию социального рыночного хозяйства, которое исходит из сочетания конкуренции, экономической свободы предпринимателей и активной роли государства в перераспределении доходов и организации социальной сферы.

Мировой опыт социального партнерства демонстрирует успешность обеспечения баланса интересов наемных рабочих и предпринимателей. Довольно отлаженная система партнерских отношений создана в Австрии, Германии, Швеции. Она результативно действует и в США. В Австрии система социального партнерства предусматривает наличие у партнеров определенных общественных и властных полномочии, включенность в проблемы социально-трудовых отношений, знание их изнутри и способность их регулировать. Центральным органом, осуществляющим всестороннее сотрудничество, является Объединенная комиссия по ценам и заработной плате, созданная на основе неформального соглашения между правительством и другими социальными партнерами. Система социального партнерства здесь закреплена конституционно. Она потенциально конкурирует с парламентской системой, большое внимание ей уделяют политические партии.

Усилия российских корпораций, направленные на поддержку локальных сообществ и на устойчивое развитие территорий, не только создают благоприятные условия для развития бизнеса, но и приносят дивиденды в виде роста «социального капитала». Одним из эффективных способов такого влияния является социально ответственное ведение бизнеса, а формой предъявления его результатов обществу – социальная отчетность компаний.

«Корпоративная социальная отчетность» – преимущественно российский термин. В мировой практике употребляется другой – corporate sustainability reporting (дословно – «корпоративная отчетность в области устойчивого развития»). Концепция и форматы социальной отчетности, ее идеология и перспек-

тивы тесно связаны с реализуемой концепцией корпоративной социальной ответственности (КСО) [1, с. 165].

Первые принципы составления социальных отчетов были разработаны на Западе. Инвестиционные фонды США и Великобритании еще в 80-е годы прошлого столетия при формировании своих портфелей начали учитывать уровень социальной ответственности компаний-эмитентов ценных бумаг. Появились фондовые индексы для вложений в социально ориентированные организации.

Чаще всего в российской практике упоминаются четыре международных стандарта:

– AccountAbility AA 1000;

– GRI (Global Reporting Initiative);

– ISO 14 000 (International Standarts Organization);

– SA 8000, разработанный Social Accountability International`s.

Следует отметить, что в мировой практике ключевым фактором при принятии решения о внедрении процесса социальной отчетности является ее влияние на прибыль. Компании давно убедились в том, что если корпоративной социальной отчетности уделяется должное внимание, то лояльность общества к предприятию и его продукции заметно возрастает. Еще в 1999 году американская аналитическая организация Conference Board привела данные, согласно которым у компаний, реализующих концепцию социальной ответственности, доход на инвестированный капитал на 9,8 процента выше, чем у игнорирующих ее конкурентов, доход с активов больше на 3,55 процента, а прибыль – на 63,5 процента. Индексирование нематериальных активов является уже неотъемлемой частью биржевых сделок, ведущие рейтинговые агентства вводят в свой набор услуг составление рейтингов социальной ответственности. По данным Фонда социальных инвестиций, в США на решение об инвестировании каждого восьмого доллара влияет именно уровень социальной ответственности компании [3, с. 102].

Результаты дальнейших маркетинговых исследований и опросов населения демонстрируют влияние социальной и экологической политики, проводимой компанией, на объем ее про-

даж, на укрепление репутационных факторов. Российские предприятия, реализующие принципы социальной ответственности, строго следуют нормам трудового законодательства, следят за соблюдением прав человека, внимательно изучают риски и возможности, которые уже проглядывают на социальном горизонте, активно продвигают экологическую политику и открыто строят равноправный диалог со всеми заинтересованными сторонами.

В этом смысле показательным является опыт ФК «УРАЛСИБ». Публикацией официальных корпоративных социальных отчетов, подготовленных по международным стандартам, корпорация совершила качественный переход в сторону стратегического видения задач и методов в области социальной ответственности. Социальная отчетность, подготовка которой входит уже в регулярную практику, обеспечивает компании весомое преимущество на инвестиционном и отраслевых рынках, а также на рынке труда. Появление социальной отчетности стало крайне важным этапом развития корпоративной культуры «УРАЛСИБа»: сотрудники проявляют больший интерес к проектам организации, участвуют в благотворительных инициативах в качестве волонтеров. Более того, на сегодняшний день компания входит в двадцатку лидеров в рейтинге самых привлекательных российских работодателей, составляемом консалтинговой компанией Graduate.

Еще одним важнейшим направлением работы организации по развитию социальной отчетности является внешний аудит. Несомненно, любые усилия компаний по аудированному рейтингованию корпоративной отчетности приносят PR-отклик, но потенциал корпоративной социальной отчетности гораздо больше. Стратегической целью российских лидеров корпоративной отчетности являются не дивиденды от PR-акции, а переход к взвешенному биржевому индексированию стабильности компаний и их социального и экономического потенциала. Аудиторские рейтинги – лишь шаг на пути к рейтингам биржевым. Именно они, обладая достаточно прочным фактическим обоснованием и репутационным весом, способны укоренить мысль о том, что отчетность в компании должна быть информативной и

открытой. Организации должны быть заинтересованы в подготовке отчетности, видеть в ней инструмент управления инвестиционной политикой и залог своего стабильного развития и процветания [7, с. 25].

Помимо акционеров и государства пользователями социальной отчетности являются:

– инвестиционное сообщество, куда входят не только сами инвесторы и инвестиционные фонды, но и рейтинговые агентства, фондовые биржи, инвестиционные банки, а также широкий круг инвестиционных аналитиков и экспертов;

– сотрудники, профсоюзные организации;

– потребители;

– саморегулируемые организации, включенные в «ареал» деятельности компании: объединения работодателей, союзы и ассоциации бизнеса и предпринимателей, профессиональные ассоциации (такие как союз страховщиков), ассоциации потребителей и пр.;

– иные заинтересованные стороны (субъекты, которые сами оказывают влияние на компанию, и те, кто подвергается значительному влиянию с ее стороны), такие как общественные экологические организации, органы местного самоуправления, поставщики и подрядчики компании и пр.;

– международные организации, устанавливающие различные этические и иные нормы ведения бизнеса или ориентированные на сближение подобных стандартов в разных странах.

Российским предприятиям предстоит осваивать и развивать этот инструмент. Чем крупнее бизнес, чем многостороннее и разнообразнее его влияние на общество, тем важнее независимая оценка информации, представленной в отчетности. Необходимо осмыслить опыт зарубежных коллег и создать очаги его эффективного применения, это позволит поддержать общую положительную динамику в первую очередь по возрождению ценностей КСО. Социальная отчетность крупной компании должна быть выполнена в соответствии с ведущими мировыми стандартами и требует обязательного независимого аудита, ведь ее показатели оказывают существенное влияние на капитализа-

цию бренда и являются индикатором привлекательности компании [6, с. 215].

В настоящий момент система подготовки социальной отчетности пока недостаточно распространена в России не только в силу небольшого интереса бизнеса к проблемам социальной отчетности, но также из-за элементарной нехватки опыта и специалистов. Необходимо растить профессионалов в этой сфере, в том числе через подготовку специальных образовательных программ по КСО. Значительно поможет процессу становления и развития социальной ответственности в России одобрение и поддержка государством. При этом нужны компании-локомотивы, отрабатывающие методологию КСО в российской практике.

Любой отчет компании (финансовый, годовой или социальный) оценивается с точки зрения полноты представленной в нем информации и ее существенности для заинтересованных сторон. Традиционно для бизнеса выделялись два адресата отчетности – акционеры и государство. Сегодня с усложнением среды ведения бизнеса ростом конкуренции и общественного внимания к экологической безопасности, перечень заинтересованных сторон существенно расширился. Основная тенденция – стремление к повышению прозрачности нефинансовых (в том числе социальных, экологических и пр.) аспектов деятельности коммерческих компаний, что способствует снижению рисков ведения бизнеса и важно не только для общества, но и для инвесторов. Соответственно, возникли новые виды отчетов, изменилось содержание традиционных.

Лучшим нефинансовым отчетом является тот, который содержит информацию, позволяющую оценить количество и качество нематериальных активов компании, уровень управления ее нефинансовыми рисками, специфику управления и компетентность менеджмента, стратегические приоритеты и потенциал предприятия, – то есть отчет о корпоративной социальной ответственности и устойчивости организации. Особенность нефинансовой отчетности состоит в том, что в процессе ее составления происходят диалоги с заинтересованными сторонами, которые получают возможность высказать свои рекомендации и

пожелания относительно того, что компании следует освещать в отчете [6, с. 218].

Традиционно отчетный период равен одному году, а регулярность подготовки отчетных документов – раз в год. Нефинансовый отчет выпускается, как правило, вместе с годовым отчетом компании. Между тем у организаций, которые только запускают процесс подготовки нефинансовой отчетности, этот период может быть значительно увеличен (для первого отчета) вплоть до пяти лет. Тем самым компания как бы восстанавливает свою историю сквозь призму корпоративной социальной ответственности, а впоследствии переходит к ежегодной сдаче отчетности.

Социальная отчетность является тем инструментом, с помощью которого бизнес отслеживает общественные ожидания, что также способствует повышению репутации и укреплению имиджа организации. Так, использование данных социального отчета позволило ФИА-БАНКу оценить эффективность своих программ соцразвития, что, как показал опыт, способствовало повышению капитализации банка. Социальные программы – долгосрочные вложения организации в нематериальные активы.

Несмотря на то что географической специфики КСО нет, зачастую лидерами в социальной ответственности становятся не столичные банки, а их региональные коллеги, осознающие, что, живя и работая на той или иной территории, они несут ответственность перед проживающим там сообществом. Банкиры из Санкт-Петербурга и Москвы, вероятно, тоже социально ответственны (в этом можно было бы убедиться, если бы все они публиковали соцотчеты), но в регионах присутствия своих филиалов и отделений они ограничиваются громкими локальными акциями, характерными для начальной стадии социальной ответственности и направленными на достижение сиюминутных интересов банка, а не решают проблемы территории пребывания своего бизнеса [2, с. 124].

В настоящий момент при подготовке социальных отчетов невозможно использовать жесткие законодательные стандарты. При разработке своего соцотчета ФИА-БАНК использует элементы стандарта AA 1000 (в частности, диалоги и соблюдение

обязательных принципов: полноты представления деятельности, практической значимости, регулярности составления отчетности, исчерпывающего отражения существующих мнений) и элементы метода тройного итога в интегрированном освещении деятельности банка по двум составляющим (экономические и социальные результаты деятельности). Использование метода тройного итога требует, чтобы публикуемая соцотчетность по времени соответствовала публикуемой финансовой отчетности.

Отсутствие методик для организаций, находящихся на разных стадиях понимания социальной ответственности, отбивает охоту написания таких отчетов. Ведь даже предприятия малого бизнеса могут быть социально ответственны, они уже начинают идти по этому пути, но им не хватает мотивации в виде методик. Кроме того, их сдерживает отсутствие льготного налогового режима для организаций, занимающихся социально ответственным бизнесом.

Библиографический список

1. *Ахилов Г. А.* Социальные аспекты экономической реформы в России. М. : ТЕИС, 2011. 314 с.

2. *Иванова В. Н., Безденежных Т. И.* Социальная корпоративная ответственность : учеб. пособие. М. : Финансы и статистика, 2010. 246 с.

3 *Одегов Ю. Г., Руденко Г. Г., Митрофанов Н. Г.* Рынок труда и социальное партнерство. М. : Хронограф, 2010. 324 с.

4. Проблемы социально-психологической адаптации населения в период трансформации общества. М. : Высшая школа экономики, 2013. 412 с.

5. Система социального партнерства: история, современность и перспектива // Право и государство. 2012. № 4 (64). С. 17–29.

6. Социальная политика : учебник / под общ. ред. Н. А. Волгина. М. : Изд-во РАГС, 2013. 482 с.

7. Социальное партнерство и защита социально-трудовых прав работников // Право и государство. 2012. № 3 (39). С. 21–28.

УДК 338.001.36
И. А. Зайцева, Е. С. Потехина

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВАРИАНТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ

В статье анализируется проблема принятия правильных, обоснованных решений с использованием различных программных продуктов на примере выбора альтернативного варианта энергосбережения по передаче электроэнергии на предприятии.

Ключевые слова: программные продукты; метод анализа иерархий (МАИ); принятие решений.

I. A. Zaitseva, E. S. Potekhina

COMPARATIVE EVALUATION SOFTWARE PRODUCTS THAT ARE USED FOR THE METHOD OF ANALYSIS OF HIERARCHIES

This article analyzes the problem make the right, informed decisions using various software products on the example of choice of alternative energy electricity transmission company.

Key words: software products; analytic hierarchy process (AHP); adoption of decisions.

В различных сферах человеческой деятельности возникает проблема принятия обоснованных, наиболее рациональных, перспективных решений. Для обработки информации и поддержки принятия управленческих решений существует возможность применения различных программных продуктов, каждый из которых имеет свои преимущества.

При использовании метода анализа иерархий (МАИ) предусматривается структурирование проблемы в виде иерархий, где выделяется общая цель (фокус проблемы), за которой следует уровень наиболее важных критериев (в некоторых случаях

© Зайцева И. А., Потехина Е. С., 2014

имеют место и субкритерии), и далее – уровень альтернатив [7, с. 29]. Важный момент состоит в том, что лицо, принимающее решение при построении иерархии вынуждено хорошо изучить и глубоко проникнуться проблемой. От этого этапа во многом зависят конечные результаты принятия решения.

Рассмотреть эффективность принимаемых решений с использованием различных программных продуктов предлагаем на примере выбора альтернативного варианта энергосбережения по передаче электроэнергии на предприятии [3, с. 19]. Выбор производится по трем мероприятиям по энергосбережению: контроль; снижение себестоимости; новое оборудование.

Для выбора мы располагаем такими критериями, как:

– создание систем учета, регулирования расхода и контроля за эффективностью использования энергии, обозначим этот критерий «контроль»;

– экономия энергоресурсов за счет внедрения энергосберегающих технологий и оборудования, обозначим этот критерий «новое оборудование»;

– сокращение непроизводительной расходной части бюджета предприятия, направляемой на затраты, не связанные с основной деятельностью, обозначим – «снижение себестоимости».

Используя метод анализа иерархий, поэтапно решаем следующие взаимосвязанные частные задачи:

– построение иерархической структуры показателей (признаков);

– оценка значимости отдельных частных показателей для каждого уровня иерархии;

– сравнение имеющихся альтернатив и выбор наилучшей из них [2, с. 35].

Это выражается в следующих действиях.

В начале необходимо произвести анализ проблемы принятия решений. МАИ начинается с построения иерархической структуры, которая включает цель, критерии, альтернативы и другие рассматриваемые факторы, влияющие на выбор. Эта структура отражает понимание проблемы лицом, принимающим решение (ЛПР). Каждый элемент иерархии может представлять различные аспекты решаемой задачи, причем во внимание могут быть приняты как материальные, так и нематериальные факто-

ры, измеряемые количественные параметры и качественные характеристики, объективные данные и субъективные экспертные оценки [2, с. 37]. Иными словами, анализ ситуации выбора решения в МАИ напоминает процедуры и методы аргументации, которые используются на интуитивном уровне (рис. 1).

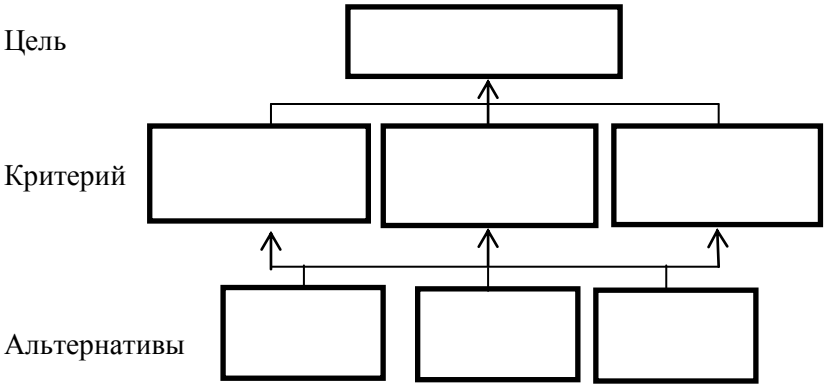

Рис. 1. Структура иерархии выбора объекта

Требуется осуществить выбор из множества альтернатив, представленных мероприятий по энергосбережению, по утвержденным трем критериям (табл. 1).

Таблица 1

Критерии выбора приоритетных направлений мероприятий по энергосбережению

Обозначение показателя	**Показатель**
Уровень I	Цель
O1	Эффективность
Уровень II	Критерии
O_2	Контроль
O_3	Снижение себестоимости
O_4	Новое оборудование
Уровень III	Альтернативы (направления выбора)
O_5	Программа 1
O_6	Программа 2
O_7	Программа 3

Следующим этапом анализа является определение приоритетов, представляющих относительную важность или предпочтительность элементов построенной иерархической структуры, с помощью процедуры парных сравнений [2, с. 38]. Данная таблица строится на основе работы группы экспертов. Безразмерные приоритеты позволяют обоснованно сравнивать разнородные факторы, что является отличительной особенностью МАИ.

Используя шкалу сравнений составим матрицу Q1 парных сравнений объектов O2, O3, … , O7 относительно цели O1. Строим таблицу парных сравнений на основе работы группы из шести экспертов (табл. 2).

Таблица 2

Результаты опроса экспертов

Вопросы	эксперты					
	1	2	3	4	5	6
Во сколько раз критерий «контроль» значительнее критерия «снижение себестоимости» для достижения цели (относительно цели)?	4	6	3	7	4	6
Во сколько раз критерий «контроль» значительнее критерия «новое оборудование»?	6	5	7	8	7	9
Во сколько раз критерий «снижение себестоимости значительнее критерия «новое оборудование»?	2	4	4	3	3	2

Применим полученные результаты опроса экспертов и рассчитаем с использованием программной системы «MPRIORITY 1.0». Для начала необходимо составить иерархию, которая была представлена на рис. 1. В вершине иерархии, используемой в МАИ для представления задачи принятия решений, располагается основная цель, далее, на уровень ниже – подцели, и, наконец, на самом нижнем уровне – альтернативы, среди которых производится выбор и (или) ранжирование. Цель, подцели, альтернативы далее будем называть объектами или элементами иерархии (рис. 2).

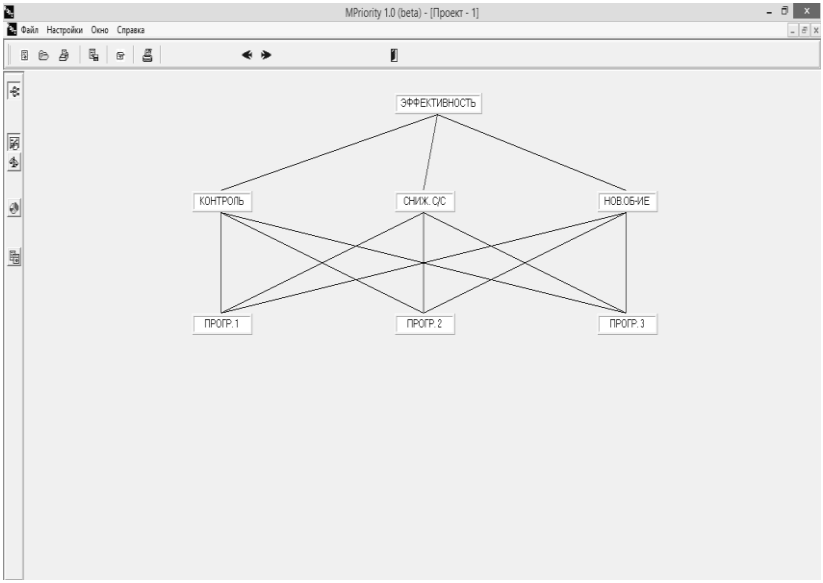

Рис. 2. Иерархия МАИ

Основное назначение иерархии в МАИ – оценка высших уровней иерархии исходя из взаимодействия ее различных уровней. Для иерархии производится оценка ее нижнего уровня (мероприятия по энергосбережению) через второй уровень (частные критерии), который, в свою очередь, используется для оценки главного критерия.

Следующим этапом является осуществление попарного сравнения отдельных компонент иерархии [4, с. 33]. Попарные сравнения – это процесс, согласно которому лицо, принимающее решение, сравнивает все пары объектов из некоторого списка по некоторому критерию, указывая каждый раз, более предпочитаемый объект (по этому критерию).

Все результаты попарных сравнений заносятся в соответствующую таблицу (матрицу попарных сравнений), по которой потом проводятся необходимые вычисления.

На рис. 3 представлена матрица попарных сравнений для иерархии (таблица расположена в центре диалогового окна «Работа эксперта»). В таблице осуществляются сравнения объектов

второго уровня иерархии относительно главной цели «Эффективность». Каждая ячейка таблицы (матрицы попарных сравнений) предназначена для хранения результата сравнения двух соответствующих объектов.

Рис. 3. Диалоговое окно с матрицей попарных сравнений

Для того чтобы полученные с помощью МАИ результаты были адекватны ситуации, в которой принимается решение, необходимо, чтобы в матрицах попарных сравнений достигалась требуемые уровни *согласованности данных*.

Под согласованностью матрицы попарных сравнений понимается *численная (кардинальная)* согласованность и *транзитивная (порядковая)* согласованность.

Для оценки согласованности в МАИ вводятся величины – индекс согласованности и отношение согласованности.

Принято считать, что для согласованных данных ОС не должно превышать 0,1 (10 %), в некоторых случаях 0,2 (20 %). Если ОС превышает допустимый практикой предел, то проведенные сравнения можно пересмотреть. Для улучшения согласованности в «MPRIORITY» используется соответствующий диалог.

Матрица попарных сравнений примет иной вид (рис. 4):

Рис. 4. Диалоговое окно с матрицей попарных сравнений [4, с. 37].

Заметим, что совсем не обязательно добиваться того, чтобы данные было полностью согласованы (ОС = 0). Более того, оставаясь в пределах шкалы 1-9 в большинстве случаев этого добиться просто невозможно. Вполне достаточно, если согласованность суждений лиц, принимающих решения будет лежать в приемлемых для практических задач границах.

Дальнейшие действия заключаются в том, что, используя тот же алгоритм, последовательно сравниваем три мероприятия по подачи энергии по всем трем критериям и находим векторы приоритетов полученных матриц.

Данный этап позволяет ЛПР установить интенсивность взаимодействия между элементами иерархии или силу, с которой различные элементы одного уровня иерархии влияют на элементы предшествующего уровня.

Используемая шкала относительной важности представлена в табл. 3.

Как видно из представленной шкалы, максимально возможное численное превосходство одного объекта над другим – 9. Чем обоснован верхний предел 9? Перечислим основные причины использования приведенной шкалы и верхнего предела 9:

Таблица 3

Шкала относительной важности

Количественная оценка интенсивности относительной важности	Качественная оценка интенсивности относительной важности	Пояснения
1	Равная важность	Равный вклад двух объектов
3	Умеренное превосходство	Опыт и суждения дают легкое превосходство одного объекта над другим
5	Существенное или сильное превосходство	Опыт и суждения дают сильное превосходство одного объекта над другим
7	Значительное превосходство	Один объект имеет настолько сильное превосходство, что является практически значительным
9	Очень сильное превосходство	Очевидность превосходства одного объекта над другим подтверждается наиболее сильно
2, 4, 6, 8	Промежуточные решения между двумя соседними суждениями	Применяются в компрессионном случае
Обратные Величины приведенных выше чисел	Если объекту i при сравнении с объектом j приписывается одно из приведенных выше чисел, то действию j при сравнении с i приписывается обратное значение	

– качественные различия значимы на практике в том случае, когда сравниваемые объекты близки относительно критерия (свойства), использованного для сравнения;

– способность человека проводить качественные различия между объектами можно представить пятью качественными характеристиками: *равный, слабый, сильный, очень сильный и абсолютный* (для достижения большей точности, вводятся компромиссные характеристики между перечисленными выше характеристиками);

– известно, что оперативная память человека способна манипулировать одновременно 7 (±2) единицами информации, поэтому приведенная шкала включает в себя не более девяти градаций;

– эффективность использования приведенной шкалы подтверждена практикой.

После того, как ЛПР проведет все сравнения, по полученным данным можно вычислить соответствующий вектор приоритетов, отвечающий предпочтениям ЛПР (вектор приоритетов есть собственный вектор матрицы попарных сравнений). Согласно вектору приоритетов частный критерий «Контроль» является наиболее предпочтительным для ЛПР.

Диалоговое окно качественной шкалы, используемой в программе «MPRIORITY», оперирует только качественными характеристиками, при этом в матрице попарных сравнений отображаются соответствующие им количественные значения.

Последним этапом является вывод результата с помощью диаграммы (рис. 5).

Из диаграммы видно, что наибольшее предпочтение отдается программе 1 – 0,7306 (73,1 %), т. е. наибольшему количеству опрашиваемых экспертов. На втором месте – программа 2 (18,8 %), соответственно на третьем – программа 3 (8,1 %).

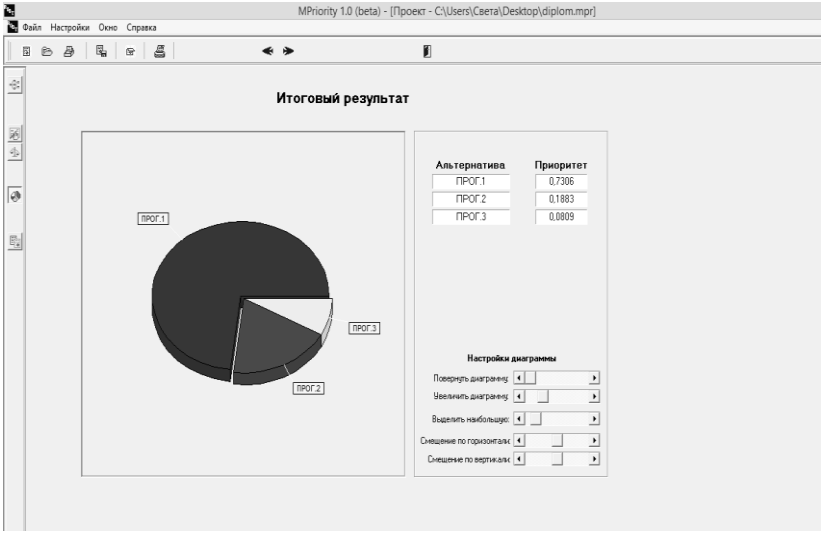

Рис. 5. Результат в виде диаграммы и числовых значений

Также рассмотрим решение выбора программы энергосбережения с помощью программного продукта «Император» [5]. «Император» – современная универсальная система для интеллектуальной обработки информации и поддержки принятия управленческих решений. «Император» поможет выделить приоритетные направления и сферы деятельности, произвести многокритериальную оценку проектов, проанализировать последствия принимаемых решений. При этом могут учитываться как объективные данные, так и данные о предпочтениях лиц, принимающих решения. Программный продукт имеет удобный интерфейс и содержит подробную справку.

Система «Император» выдала альтернативу, наиболее отвечающую заданным критериям: программа 1. При расстановке приоритетов критериев контроль был на первом месте, следом за ним шел такой критерий, как снижение себестоимости, а новое оборудование является важным для небольшого количества экспертов.

Произведем решение в программе «Мыслитель» – облегчение выбора одного варианта из нескольких альтернативных

[6]. По итогам получим, что в программном комплексе «Мыслитель» приоритет отдается программе 1 (73,06 %).

Таким образом, наибольшее предпочтение при решении поставленной проблемы – энергосбережения на предприятии – ивановские эксперты отдают программе 1 (табл. 4.), включающей в себя создание систем учета, регулирования расхода и контроля за эффективностью использования энергетических ресурсов. Эта система позволяет выполнять оперативный контроль за всеми режимами электропотребления в соответствии с установленными тарифами, а также, при возникшей необходимости, предъявлять санкции за отклонение от договорных величин мощности потребления энергоресурсов. Во-вторых, повышает ответственность потребителей за использование энергоресурсов в пределах нормы, с целью чего на объектах проводятся мероприятия по сокращению энергопотребления.

Таблица 4

Результаты расчетов в программах

Наименование программ	Программа 1	Программа 2	Программа 3	Критерии
«MPRIORITY 1.0»	73,1 %	18,8 %	8,10 %	Контроль
«Император»	73 %	19 %	8 %	Снижение себестоимости
«Мыслитель»	73,06 %	18,84 %	8,10 %	Новое оборудование

Система контроля электроэнергии позволяет эффективно управлять энергозатратами, рассчитывать бюджет, выделенный на данную статью расходов, корректировать процессы производства, искать дополнительные возможности для более рационального использования энергоресурсов. Такая система в ближайшей перспективе будет иметь огромный эффект.

В каждом конкретном случае применяется та или иная методика анализа ситуации в зависимости от ее содержания и, соответственно, применяется наиболее полно отражающий картину процесса, явления, состояния чего-либо программный про-

дукт. Кроме вышеперечисленных, широкое распространение имеют следующие программные продукты:

– пакет прикладных программ MATLAB, основными пользователями которого являются в большей степени инженерные и научные работники;

– программа MS Excel, которая предоставляет возможность проводить разного рода экономико-статистические расчеты;

– MATCAD, одна из самых мощных и эффективных систем математического направления, которая, кроме вычислительных функций, выполняет и графические построения в различных системах координат, также обладает функциями программирования;

– аналитическая система «Выбор», основанная на методе анализа иерархий (МАИ), позволяет решать следующие типовые задачи: проводить оценку качества организационных, проектных и конструкторских решений; определять политику инвестиций в различных областях; решать задачи размещения (выбор места расположения вредных и опасных производств, пунктов обслуживания); проблему распределения ресурсов; проведение анализа проблемы по методу «стоимость-эффективность»; стратегическое планирование; проектирование и выбор оборудования, товаров; выбор профессии, места работы, подбор кадров и др.

Поэтому в каждом случае необходимо провести мероприятия разного плана:

– адаптировать программные продукты к условиям конкретного региона, определенной отрасли социальной сферы, предприятию соответствующей формы собственности;

– изменить состав и количество компонент вектора критериев эффективности;

– изменить состав и количество компонент вектора направлений программ;

– применительно к социальной сфере построить иерархию каждого социального слоя населения (например, положение в обществе, уровень доходов, уровень образования и т. д.);

– осуществлять выбор альтернатив, ранжируя их по степени важности и срочности реализации.

Библиографический список

1. *Зайцева И. А., Андреева О. Р.* Практические приложения метода анализа иерархий с использованием ЭВМ в городском хозяйстве // Информационная среда вуза : материалы XX Международной научно-технической конференции. Иваново : ФГБОУ ВПО «ИВГПУ», 2013.

2. *Зайцева И. А., Макаров Д. В.* Реализация принципов метода анализа иерархий в жилищно-коммунальном хозяйстве // Российский экономический интернет-журнал. 2013. № 4.

3. *Зайцева И. А., Шутенко В. В., Андреева О. Р.* Выбор приоритетных направлений инновационного развития социальной сферы на основе использования метода анализа иерархий // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2013. № 4 (36).

4. *Зайцева И. А., Шутенко В. В., Андреева О. Р.* Оценка качества подачи тепловой энергии на основе метода анализа иерархий в программной системе «MPRIORITY» // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2014. № 1 (37).

5. Программа «Император». URL: http://www.softkey.info/ reviews/review483.php.

6. Программа «Мыслитель». URL: http://spirit-prog.ru/.

7. *Федосеев В. Н.* Системы поддержки принятия решений. Метод анализа иерархий : учебно-практическое пособие. Иваново : Научная мысль, 2011.

УДК 330.101.54
А. В. Калинин

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ВЗГЛЯД НА РЫНОК ТРУДА С ПОЗИЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ Д. НОРТА

Рассмотрены некоторые актуальные теоретические вопросы, связанные с исследованием рынка труда в контексте институциональной теории Д. Норта. В их числе определение уточнение термина «институт», рассмотрение основных институтов рынка труда, норм, регулирующих поведение субъектов на рынке труда, и обеспечивающих регуляцию механизмов.

Ключевые слова: институты, рынок труда, регулирование рынка труда.

A. V. Kalinin

CONCEPTUAL VIEW OF LABOUR MARKET IN TERMS OF INSTITUTIONAL THEORY OF D. NORTH

In this article some actual theoretic problems connected with investtigations of labor market in context of D. North's institutional theory are revealed. They are clarification of the definition of the term "institution", review of key labor market institutions, rules governing the behavior of agents in the labor market, and mechanisms providing the regulation.

Key words: institutions, labor market, regulation of labor market.

Согласно институциональному подходу любой рынок, в том числе и рынок труда можно трактовать как институт либо систему институтов, регулирующих отношения между экономическими агентами. По определению Д. Норта, институты – «это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» (*Норт Д.* Институты и экономический рост // Thesis. 1993. Вып. 2. С. 73). Таким образом, Д. Норт в

© Калинин А. В., 2014

данном определении выделяет три основных признака, присущих институтам.

Первый признак – наличие взаимодействия между субъектами. Обязательным условием существования института является необходимость регулирования отношений, возникающих между людьми, стремящихся удовлетворить свои потребности.

Вторым признаком является наличие регуляторов поведения субъектов (норм и правил). Данные нормы могут иметь под собой юридическую основу, т. е. закреплены законодательно, причем одни нормы могут обладать большей юридической силой, чем другие. В некоторых случаях правовые нормы могут противоречить друг другу или не в полной мере упорядочивать отношения между людьми, тогда возникают правовые коллизии. Разрешать подобные коллизии призваны судебные институты.

Помимо правовых норм регулирование поведения субъектов регулируют корпоративные нормы, действие которых распространяется на регулирование отношений внутри конкретной организации. Данные нормы закреплены в локальных нормативных актах организации, в качестве примера можно привести правила внутреннего трудового распорядка.

К регуляторам взаимодействий людей необходимо отнести и социально-психологические, и моральные установки, устанавливающие определенные модели поведения. Эти модели обусловлены индивидуальными и социокультурными ценностями, разделяемыми членами общества. Во многих случаях морально-этические нормы находят отражение в праве и корпоративных нормах и действуют на объект регуляции однонаправленно.

Третий признак – наличие функционирующего механизма, обеспечивающего выполнение норм и правил поведения. Регулирующий механизм предусматривает сочетание различных инструментов, причем зачастую они неотделимы друг от друга, и для эффективной регуляции отношений требуется их сочетание. Можно выделить следующие инструменты регулирующего институционального механизма:

а) правовые;

б) экономические;

в) административные;

г) морально-этические.

По нашему мнению, определение института, предложенное Д. Нортом, требует уточнения. Во-первых, автор в качестве первичной характеристики института указывает на наличие регуляторов поведения людей, в то время как возникновение регулятивов и механизмов принуждения и стимулирования возможно лишь при существовании объективной необходимости взаимодействия между людьми. Во-вторых, по нашему мнению, определение института должно отражать его назначение, которым является придание определенной структуры человеческим взаимоотношениям, т. е. институт выполняет функцию организации взаимодействий. В качестве уточнения мы предлагаем рассматривать институт как способ организации взаимодействия между людьми посредством норм и правил поведения, выполнение которых обеспечивается экономическими, административно-правовыми и социокультурными механизмами.

Предложенное определение применимо для любого института, в том числе и институтов рынка труда. Деятельность субъектов на рынке труда ограничена определенными рамками, т. е. институтами, которые могут быть как формальными (закрепленными в нормативных документах), так и неформальными.

Институты рынка труда в зависимости от регулирующих норм и механизмов можно разделить на организационные, экономические, правовые и социально-психологические.

1. Организационные институты – регуляторы, предполагающие коллективные усилия людей для достижения общих целей. В качестве главных институтов рынка труда можно назвать фирму и домохозяйство. Назначение организационных институтов заключается в формировании структур, позволяющих предпринимателям и наемным работникам реализовать свои экономические и социальные интересы. Главный интерес предпринимателя – удовлетворение потребности в рабочей силе требуемого качества, интерес наемного работника – получение экономических и социальных благ в обмен на свою рабочую силу.

В качестве второстепенных организационных институтов рынка труда можно выделить институты инфраструктуры рынка труда: государственную службу занятости, кадровые агентства, профсоюзы, объединения предпринимателей. Возникновение и функционирование институтов инфраструктуры рынка труда вызвано необходимостью создания предпринимателям и наем-

ным рабочим условий, способствующих заключению и исполнению заключенных контрактов. К этой же категории следует отнести институты, обеспечивающие контроль над предоставляемыми условиями труда (безопасность, санитарно-гигиенические требования, защита трудовых прав и т. д.), а также институты, оказывающие содействие в поиске покупателей и продавцов рабочей силы и заключении сделок (средства массовой информации, система ученичества и стажировки и др.).

2. Экономические институты предполагают регулирование отношений, предполагающее получение материальных выгод за соблюдение определенных правил поведения и ущерба за их несоблюдение. К числу основных экономических институтов рынка труда следует отнести предпринимательство, трудовой договор, конкуренцию на рынке труда, государственное регулирование рынка труда.

Необходимо заметить, что в некоторых случаях достаточно трудно отделить экономическое регулирование от правового. Специфика институциональной среды рынка труда заключается в слитности экономических и правовых регуляторов. Такая слитность проявляется в следующих аспектах. Во-первых, государственные экономические меры регулирования рынка труда закреплены законодательно, например, в нормативно-правовых актах фиксируется размер пособия по безработице, размер минимальной заработной платы и т. д. В данном случае экономические инструменты регулирования приобретают статус правовой нормы и, следовательно, обладают юридической силой. Во-вторых, содержание формальных трудовых договоров, упорядочивающих экономические отношения между покупателем и продавцом рабочей силы, в значительной степени предписано трудовым правом. В-третьих, механизм принуждения, заставляющий участников рынка труда соблюдать правовые нормы, предусматривает и экономические санкции в виде штрафов за несоблюдение требований законодательства. В-четвертых, развитие экономических отношений на рынке труда вызывает необходимость совершенствования законодательства, например, использование предпринимателями заемного труда требует разработки соответствующей нормативной базы.

Большое значение в регуляции отношений субъектов рынка труда оказывает конкуренция. В зависимости от вида

субъектов можно выделить конкуренцию между наемными работниками за более выгодные условия труда, конкуренцию между предпринимателями за более эффективную рабочую силу и конкуренцию между предпринимателями и наемными работниками за более выгодные условия трудового контракта.

3. Правовые институты регулируют взаимодействия участников рынка труда, основываясь на юридических нормах. Принудительный механизм правовых институтов базируется на силе государственной власти, т. е. несоблюдение правовых норм субъектами рынка труда влечет за собой юридические санкции. Механизм стимулирования широко использует экономические инструменты регулирования, создавая условия для того, чтобы нарушение норм было экономически невыгодно для взаимодействующих сторон, что обеспечивается системой штрафов. К числу правовых институтов рынка труда следует отнести институт трудового права и институт суда по разрешению правовых споров.

4. Социально-психологические институты рынка труда организуют взаимодействие экономических субъектов посредством традиций, морально-этических норм, принятых моделей поведения, которые существуют в общественном сознании. Механизм социально-психологических институтов основывается на силе общественного мнения. Общественное мнение может оказывать довольно сильное влияние на рынок труда, например, низкий престиж в обществе физического труда может способствовать возникновению дефицита рабочей силы в отраслях реального сектора экономики.

Таким образом, рынок труда можно рассматривать как систему организационных, экономических, правовых и социально-психологических институтов, структурирующих взаимодействие между экономическими субъектами. Применение институционального подхода дает возможность всестороннего исследования рынка труда с учетом не только экономических, но и внеэкономических факторов.

УДК 334.7
И. Д. Котляров

ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ КАК СЕТЕВЫЕ СТРУКТУРЫ

В статье описаны основные характеристики деятельности торговых центров, позволяющие отнести их к сетевым структурам. Показано, что отказ от учета сетевой природы торговых центров при управлении ими ведет к снижению эффективности их деятельности.

Ключевые слова: торговый центр, сетевая структура, гибрид, единое торговое предложение.

I. D. Kotliarov

SHOPPING CENTERS AS HYBRIDS

The present paper contains a description of main features of shopping centers. The analysis of these features demonstrates that shopping centers can be considered as hybrids. It is demonstrated that refusal or inability to take into account this hybrid nature of shopping centers will decrease the effectiveness of business.

Key words: shopping center, network, hybrid, uniform sales offer.

Сетевой подход к исследованию межфирменных взаимодействий в настоящее время становится все более и более популярным в экономической науке и в менеджменте, и среди специалистов сформировался консенсус по поводу того, что именно сетевая модель будет в ближайшее время ключевым направлением развития бизнеса (сразу оговоримся, что мы, в соответствии со сложившейся в нашей стране терминологической традицией, используем термин «сеть» для обозначения тех форм организации хозяйственной деятельности, которые за рубежом называются также гибридными; важную проблему соотношения понятий «сеть» и «гибрид» мы в данной работе не рассматрива-

© Котляров И. Д., 2014

ем). Сегодня существует значительное количество публикаций [11; 13] (в том числе и на русском языке [2; 6; 7; 10]), посвященных различным аспектам функционирования сетевых структур и их различным разновидностям.

Однако при исследовании сетевых структур специалисты уделяют основное внимание тому, что можно условно назвать инновационными моделями организации хозяйственной деятельности (аутсорсинг, франчайзинг, кластеры, виртуальные предприятия и т. д. [10]). Исторические разновидности сетевых структур (такие, как, например, Ганзейский союз или Великий Шелковый путь) практически не изучаются. За рамками исследовательского интереса, как правило, остаются также те формы организации хозяйственной деятельности, которые являются традиционными, но при этом имеют сетевую основу (в качестве исключения можно привести интересное исследование о сельскохозяйственных кооперативах как сетевых структурах [12]). В силу этого возникают две проблемы.

Первая из них, теоретико-методологическая, заключается в том, что сетевые (гибридные) структуры воспринимаются как нечто принципиально новое, не имеющее ни исторических аналогов, ни исторических предшественников (хотя сам автор понятия «гибрид» Оливер Уильямсон справедливо указывает на то, что большая часть транзакций регулируется не рыночным или иерархическим, а промежуточным, гибридным механизмом). В силу этого возникает излишнее противопоставление сетевых структур традиционным предприятиям.

Вторая проблема, носящая практический характер, состоит в том, что при управлении структурами, воспринимаемыми как традиционные, но на самом деле имеющими сетевую (гибридную) природу, их сетевая составляющая не учитывается или учитывается лишь в малой степени, что может привести к снижению эффективности работы таких структур (в первую очередь – в силу некорректной организации взаимодействия между их участниками).

В данной статье мы хотели бы отчасти закрыть этот пробел и выполнить анализ определенной разновидности предпринимательских структур (вполне традиционной) с сетевой точки

зрения. Речь пойдет о такой коллективной форме организации розничной торговли, как торговые центры.

Формально сущность деятельности торговых центров (ТЦ) заключается в предоставлении своих площадей в аренду торговым предприятиям, которые организуют на этих площадях сбыт своих товаров. Можно предполагать, что отношения между ТЦ и арендаторами строятся на исключительно рыночной основе: оператор ТЦ устанавливает определенный размер арендной платы и предоставляет площади любому арендатору, согласному оплачивать эту цену, а арендатор заключает договор с тем ТЦ, который предлагает самые выгодные условия (по цене и по характеристикам торговых площадей). После окончания срока действия договора аренды оператор ТЦ пересматривает стоимость площадей, а арендатор принимает решение о том, устраивает ли его продолжение сотрудничество с оператором ТЦ на соответствующих ценовых условиях. Если условия продолжения сотрудничества не устраивают какую-либо из сторон, договор не продлевается. Взаимодействие арендаторов между собой отсутствует.

Однако такая трактовка организации взаимодействия между оператором ТЦ и арендатором нам представляется избыточно упрощенной. Хотя на рынке представлены ТЦ, строящие свою деятельность по этой модели, они являются скорее исключением, чем правилом, и отличаются более низкой эффективностью и меньшей привлекательностью как для арендаторов, так и для покупателей, чем полнофункциональные ТЦ, для которых характерны следующие черты.

1. ТЦ не ограничиваются простой сдачей торговых площадей в аренду. Они создают единый образ и формат своей деятельности и формируют привлекательный для клиентов ассортимент продукции и набор торговых, сервисных и досуговых точек (а точнее – создают для своих клиентов не просто удобное место для шопинга, но пространство коммуникации и социализации). Речь идет о том, что оператор ТЦ фактически формирует из своих арендаторов единое торговое предложение (и единое коммуникационное пространство [5]), позволяющее привлечь максимальный клиентский поток. Задача оператора – обеспе-

чить единство, целостность как торгового предложения, так и коммуникационного пространства (очевидно, что это единство стихийно сформироваться не может, для этого необходимы целенаправленные усилия оператора). Для этих целей оператор ТЦ производит отбор арендаторов по критериям их привлекательности для клиентов и соответствия формату торгового центра (и проводит гибкую ценовую политику для обеспечения наиболее привлекательных условий для перспективных арендаторов, способных генерировать максимальный клиентский поток). По сути дела, можно говорить о наличии неявного контракта между арендаторами и ТЦ, по которому оператор ТЦ управляет единым торговым предложением ТЦ в интересах всех арендаторов. С учетом вышесказанного арендаторы выступают для ТЦ не просто как платные пользователи его торговых площадей, а как элементы его единого торгового предложения. В свою очередь, оператор ТЦ является для арендаторов не только провайдером торговых площадей, но и координатором единой маркетинговой политики ТЦ и единого торгового предложения. Таким образом, арендаторы и оператор ТЦ формируют единую неформальную торговую структуру, деятельность которой в мягкой форме координируется оператором ТЦ (который, по сути, выполняет функции того, что Клод Менар называет local governments [11]). В рамках этой структуры оператор ТЦ объединяет свои ресурсы и ресурсы арендаторов для достижения максимального совместного эффекта.

2. Благодаря единому торговому предложению ТЦ генерирует для своих арендаторов денежный поток, однако сам его не монетизирует, делегируя функцию монетизации клиентского потока арендаторам (которые выполняют ее путем продажи клиентам своих товаров и услуг). Размер клиентского потока зависит от усилий оператора ТЦ (заключающихся в создании привлекательного имиджа ТЦ, организации удобной логистики, построении инфраструктуры ТЦ, способности удержать клиентов внутри ТЦ в течение длительного времени благодаря созданию возможности проведения досуга [3], организации отдыха между покупками и другим сервисам, и, как уже было сказано, формировании привлекательного портфеля брендов и единого

торгового предложения, а также построении коммуникационного пространства). Монетизация этого потока обуславливается усилиями арендатора. В современных условиях отношения между арендатором и ТЦ строятся на осознании именно такого распределения функций между ними. Это подтверждается тем, что в ТЦ произошел отход (по крайней мере, частичный) от взимания фиксированной платы за сдаваемые в аренду площади в пользу выплаты арендаторами определенной доли от своей выручки (т. е. источником дохода ТЦ становится не гарантированная плата за арендуемые торговые площади, а доля от дохода арендатора, полученного благодаря монетизации генерируемого ТЦ клиентского потока). В рамках такого подхода ТЦ заинтересованы не в арендаторах, способных оплачивать установленную арендную плату (или, по крайней мере, не только в них), а в партнерах, способных максимально повысить привлекательность единого торгового предложения ТЦ и максимально эффективно монетизировать входящий клиентский поток. Аналогично, арендаторы заинтересованы в сотрудничестве с тем ТЦ, который не просто предоставляет площади в аренду, а способен генерировать максимальный клиентский поток (причем в значительной мере состоящий из целевой аудитории арендатора).

Это также показывает, что фактически ТЦ и арендаторы совместно ведут торговую деятельность (с долевым распределением связанных с ней выгод и рисков), в рамках которой, как было сказано выше, оператор ТЦ формирует единое торговое предложение и обеспечивает клиентский поток, а арендаторы управляют конкретными торговыми точками, занимаясь обслуживанием этого потока. Иначе говоря, арендаторы делегируют оператору ТЦ выполнение задач по созданию единого торгового предложения и по обеспечению текущего функционирования ТЦ в целом, а оператор ТЦ в рамках этого единого торгового предложения оставляет за арендаторами управление их торговыми точками (включая и управление ассортиментом, а также текущую работу с клиентами и т. д.).

Это служит еще одним указанием на сетевую (гибридную) сущность ТЦ.

3. Арендаторы ведут свою деятельность не в строгой изоляции друг от друга. Между арендаторами существуют отношения кооперации и конкуренции, проявляющиеся на двух уровнях. На нижнем, явном, уровне – в отношениях между арендаторами – сильна конкуренция друг с другом за потребителя. Это естественная конкуренция независимых компаний, работающих на одном и том же рынке. Однако на верхнем уровне (неявном) – созданном оператором ТЦ – доминирует кооперация в рамках сформированного единого торгового предложения. Эта кооперация выражена не в наличии формального сотрудничества арендаторов между собой (хотя оно, безусловно, может иметь место), а в том, что они в неявной форме работают на общий успех в рамках созданного оператором ТЦ торгового предложения, привлекая клиентов не только к себе, но и в ТЦ в целом (и, следовательно, и к другим компаниям, в том числе и к своим конкурентам). Иначе говоря, отношения конкуренции создаются снизу, а отношения кооперации обеспечиваются усилиями оператора ТЦ сверху. Задача оператора ТЦ, по сути дела, состоит в том, чтобы создать для клиентов широкий выбор, избежав при этом избыточной конкуренции между арендаторами (которая может негативно сказаться как на них, так и на всем ТЦ в целом).

Можно напомнить, что отношения кооперации и конкуренции характерны для сетевых структур.

4. Как для оператора ТЦ, так и для арендатора смена партнера сопряжена с достаточно большими затратами. Для оператора ТЦ уход эффективного арендатора (способного привлекать клиентов) из-за высоких арендных ставок нежелателен, так как это может сказаться на привлекательности единого торгового предложения, и повлечет за собой затраты на подбор нового арендатора и возможные потери из-за простоя торговых площадей (безусловно, это утверждение не универсально – существуют торговые центры с высокой конкуренцией потенциальных арендаторов за право аренды, такие, как «Галерея» в Санкт-Петербурге [4], но ряду центров, напротив, приходится конкурировать за арендаторов). По этой причине ТЦ может предложить эффективному арендатору более льготные по сравнению с рыночными условия. Со своей стороны, смена место-

положения зачастую нежелательна для арендатора, поскольку связана с риском потери клиентов и затратами на переезд. В силу этого арендатор может быть более склонен к компромиссу в сотрудничестве с ТЦ. Такая взаимная склонность к компромиссу и заинтересованность в долгосрочном сотрудничестве (обусловленные, разумеется, экономическими соображениями) в сочетании с отказом от чисто рыночного взаимодействия (направленного на максимизацию текущей прибыли) также указывает на гибридную природу торговых центров.

Все, сказанное выше, позволяет утверждать, что торговые центры являются сетевыми (гибридными) структурами, и управление ими должно основываться именно на этой предпосылке. Как ни парадоксально, несмотря на очевидность изложенных выше тезисов и на наличие большого числа публикаций, посвященных ТЦ, их сетевая природа, насколько нам известно, исследователями не была выявлена и описана. Вероятно, это связано с тем, что эти публикации в основном посвящены практическим аспектам функционирования ТЦ [1], и не ставят перед собой анализ его экономико-организационной природы. Ближе всего к соответствующему выводу подошли Е. В. Пилипенко и Е. В. Габрук [5], в работе которых говорится о существовании единого образа ТЦ, обеспечивающего клиентский поток, о наличии синергетического эффекта от совместной деятельности арендаторов ТЦ, и о проявлении в ТЦ особенностей экономики знаний. Однако в своем исследовании эти авторы сделали акцент на видах полезности ТЦ для потребителя, и не анализировали деятельность ТЦ с сетевой точки зрения.

Отказ от учета сетевой природы ТЦ (опора на отношения «арендодатель-арендатор» без создания эффективной концепции центра, способной генерировать большой клиентский поток, отказ от создания единого торгового предложения и единого коммуникационного пространства для потребителей, отказ от формирования эффективного пула арендаторов или неспособность сформировать такой пул и т. д.) ведет к низкой эффективности работы ТЦ, заполнению его малоперспективными арендаторами, низкому уровню заполняемости, высоким скидкам на аренду и низкому клиентскому потоку [4].

Библиографический список

1. Андерхилл П. Место действия – торговый центр: Явные и скрытые приемы привлечения покупателей. М. : Альпина Паблишерз, 2011. 18 с.

2. Большаков А. В. Генезис и структура деловых сетей в контексте теории постиндустриальной экономики // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 10. С. 35–40.

3. Ермак С. От покупок к образу жизни // Эксперт Урал. 2014. № 30–32. URL: http://expert.ru/ural/2014/32/ot-pokupok-k-obrazu-zhizni/.

4. Колганова О. Актуальная реконцепция // Эксперт Северо-Запад. 2014. № 10–11. URL: http://expert.ru/northwest/2014/11/aktualnaya-rekontseptsiya/

5. Пилипенко Е. В., Габрук Е. В. Феномен торговых центров как отражение особенностей экономики знаний // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 3. С. 19–23.

6. Пожидаев Р. Г. Стратегическое управление межфирменными сетями: концепции и направления исследований // Вестник Воронежского государственного университета. 2012. № 1. С. 120–128.

7. Третьяк О. М., Румянцева М. Н. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена // Российский журнал менеджмента. 2003. Т. 1. № 2. С. 25–50.

8. Чеботарев А. Торговые центры идут на рекорд // Эксперт. 2013. № 47. URL: http://expert.ru/expert/2013/47/torgovyie-tsentryi-idut-na-rekord/.

9. Чеботарев А. Просветление покупателей // Эксперт. 2014. № 25. URL: http://expert.ru/expert/2014/25/prosvetlenie-pokupatelej/.

10. Шерешева М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. М. : ВШЭ, 2010. 339 с.

11. Ménard C. The Economics of Hybrid Organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 2004. Т. 160. P. 345–376.

12. Ménard C. Cooperatives: Hierarchies or Hybrids // Vertical Markets and Cooperative Hierarchies. The Role of Cooperatives in the Agri-Food Industry / Kostas Karantininis, Jerker Nilsson (Eds.). Dordrecht : Springer, 2007. P. 1–17.

13. Williamson Oliver E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly. 1991. V. 36. № 2. P. 269–296.

УДК 334.02
А. С. Лифшиц

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА КАК НАУКА И ПРАКТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Определены особенности, цели и задачи управленческой экономики как науки и практической деятельности, раскрыта степень разработанности данной научной дисциплины и выявлены возможности внедрения управленческой экономики в практику современных отечественных предприятий и организаций.

Ключевые слова: управленческий потенциал, эффективность менеджмента, прогнозирование поведения акторов.

A. S. Lifshits

MANAGERIAL ECONOMICS AS A SCIENCE AND PRACTICAL ACTIVITY

The article defines the characteristics, goals and objectives of managerial economics as science and practice, revealed the degree elaboration of the scientific discipline and identified opportunities to introduce the managerial economics in the practice of modern enterprises and organizations.

Key words: management capacity, management efficiency, forecasting behavior of actors.

Начиная с 2010 года в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом по направлению 08.00.68 «Менеджмент» осуществляется преподавание новой экономико-управленческой дисциплины «Управленческая экономика».

Практика преподавания новой учебной дисциплины с неизбежностью приводит к необходимости ответа на 2 ключевых вопроса:

© Лифшиц А. С., 2014

1) какова роль и какое место должна занимать управленческая экономика в системе экономических и управленческих научных и учебных дисциплин?

2) как управленческая экономика может быть внедрена и представлена в практике управления отечественными предприятиями и организациями?

Дисциплина «Управленческая экономика» формирует научное представление об экономике управления предприятиями (организациями) и современных методах обеспечения ее эффективности в условиях сложного взаимодействия разных уровней национальной экономики и развития процессов глобализации.

Само название управленческая экономика говорит о том, что она дитя экономических и управленческих наук.

Управленческая экономика – экономическая наука, так как управленческий потенциал и эффективность управления – категории экономические, которые в свою очередь являются значимыми факторами развития экономики предприятий (организаций).

Управленческая экономика – управленческая наука, так как исследует и разрабатывает пути, инструменты и методы повышения реальной и потенциальной эффективности управления предприятиями (организациями) в рамках совершенствования систем менеджмента и технологий принятия и реализации важнейших управленческих решений.

Управленческая экономика – наука синтетическая (экономико-управленческая), так как она призвана осуществить интегральную оценку экономических последствий управленческих решений, отражающих суммарный эффект воздействия системы менеджмента на объект управления.

Управленческая экономика предполагает кардинальное усиление взаимосвязей между функциями менеджмента – прогнозированием, планированием, организацией, мотивацией и контролем, что находит выражение в контроллинге эффективности и реализуемости потенциала предприятия и потенциала системы менеджмента, практических приложениях бенчмаркинга, реинжиниринге бизнес-процессов управления.

В то же время следует отметить, что в отечественной и зарубежной литературе встречаются односторонние и/или противоречивые (несистемные) определения предмета управленческой экономики. В известном американском учебнике по управленческой экономике [8, с. 24] К. Сио рассматривает управленческую экономику как способ применения экономической теории, особенно ее микроэкономического раздела, к практическому решению проблем; как средство повышения качества управленческих решений; как выработку решений по оптимальному распределению ограниченных ресурсов между конкурирующими направлениями работ как в частном, так и в общественном секторах. А. Н. Чеканский, В. А. Коцоева и С. Е. Варюхина (Российская академия народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ) отождествляют управленческую экономику с экономической теорией, а под ее предметом понимают использование ограниченных ресурсов для производства экономических благ (товаров и услуг), их распределения и обмена с целью потребления [11, с. 6].

Бесспорно, что управленческая экономика представляет собой приложение экономической и управленческой теории (общей и конкретной) к решению деловых проблем предприятий (организаций), является инструментом повышения качества управленческих решений, но управленческая экономика имеет свой предмет – эффективность системы управления предприятием (организацией) в условиях сложного и динамичного взаимодействия предприятия (организации) с внешней средой и изменения его (ее) потенциала. Управленческая экономика оценивает эффективность управления предприятием (организацией) и определяет факторы и резервы ее повышения с учетом необходимости совместной реализации принципов приоритетности, минимально допустимой соразмерности (пропорциональности) и развития потенциала управленческой системы (в том числе потенциала управленческого персонала). Управленческая экономика должна ответить на вопросы: какие деловые проблемы, цели и задачи предприятия являются наиболее важными, какие соотношения между целевыми показателями, а также между целевыми показателями и ресурсами (их количеством, качеством,

структурой) следует признать приемлемыми, какими темпами, в каком направлении и за счет чего необходимо и возможно развивать и реализовывать потенциал предприятия (организации), уделяя особое внимание управленческим факторам.

Управленческая экономика как наука ищет пути повышения потенциала эффективности системы менеджмента предприятия (организации) и степени его реализации в процессе взаимодействия и взаимовлияния экономических систем различного уровня (от микроэкономического до глобального). При этом очевидно, что основным инициатором и проводником такого взаимодействия может и должна быть система менеджмента предприятия (организации), к основным управленческим эффектам которой относятся адаптация, активность, интеграция и координация.

Адаптация – приспособление к ситуации, учет особенностей внешней и внутренней среды при принятии управленческих решений. Активность – инициативная деятельность по воздействию на ситуацию посредством управленческих мер. Интеграция – объединение работ и ресурсов для достижения какой-либо цели, а координация – согласование целей, задач, мероприятий и ресурсов для достижения главных целей предприятия (организации), а соответственно, и всей системы целей микроэкономической хозяйственной системы.

Интеграция не поглощается координацией, а является либо ее предпосылкой, либо автономным управленческим эффектом. Сам вопрос о координации целей и задач не имеет практического смысла без ресурсной и мотивационной готовности осуществления частных целей. В то же время в критических ситуациях реализация приоритетной цели выходит на первый план, а координация целей и задач отходит на второй.

Но и этот вопрос – об альтернативности или взаимодополняемости интеграции и координации – должен быть решен представителями управленческого персонала.

Управленческая экономика выполняет роли системного оценщика и регулятора функциональных видов менеджмента – маркетингового, инновационного, производственного, кадрового, финансового. Маркетинговые, инновационные, производст-

венные, кадровые и финансовые решения влияют на управленческую экономику и должны быть вписаны в единый механизм сохранения и повышения эффективности менеджмента.

К основным задачам управленческой экономики как науки и практики следует отнести:

1) определение влияния глобальных, макроэкономических и мезоэкономических факторов на экономику предприятий (организаций) с учетом функционирования и развития систем менеджмента (и прежде всего системы принятия и реализации управленческих решений);

2) моделирование и прогнозирование поведения экономических агентов и других акторов при альтернативных сценариях поведения предприятий (организаций) разной степени управляемости;

3) оценка глобальных, народнохозяйственных и региональных экономических последствий систем принятия и реализации управленческих решений на предприятиях (в организациях), принадлежащих к той или иной классификационной группе (вид экономической деятельности, организационно-правовая форма, размер, стадия жизненного цикла и др.);

4) оценка управленческого потенциала в системе частных потенциалов предприятия (организации);

5) разработка и экономическое обоснование стандартов (нормативов) наивысшего, хорошего и минимально приемлемого уровня достижений (результативности или эффективности), масштабов допустимых, предупредительных и критических отклонений от стандартов и значений целевых показателей;

6) анализ и оценка эффективности управления предприятием (организацией);

7) определение направлений, факторов, резервов, инструментов, методов и методик повышения эффективности управления предприятием (организацией).

Степень решения этих задач в научной литературе различна. Так, существует достаточное количество работ, посвященных адаптации предприятий к внешней среде прямого и косвенного воздействия, однако отсутствуют обоснованные рекомендации по выявлению позитивного и негативного влияния

и по определению предпочтительных значений макроэкономических параметров (учетная ставка процента, валютный курс, уровень инфляции) с позиции обеспечения устойчивого функционирования и развития предприятий (и прежде всего промышленных). Нуждается в дальнейшем совершенствовании такой способ прогнозирования экономического поведения представителей деловой контактной среды предприятий (организаций) как метод анализа иерархий. В частности, актуален вопрос выбора методики определения значимости акторов (заинтересованных групп) исходя из потенциального ущерба или потенциального эффекта для предприятия (организации) с учетом ситуации, влияющей на установление весомости альтернативных сценариев развития рынков (их сегментов) товаров (услуг), труда, капитала и видов экономической деятельности. Для оценки глобальных, народнохозяйственных и региональных экономических последствий систем принятия управленческих решений на предприятиях промышленности может быть использован показатель прироста народнохозяйственного эффекта, предложенный Е. Г. Гинзбургом [1, с. 234] и модифицированный И. Я. Кацем [3, с. 152–156]. В современных условиях этот показатель может использоваться при формировании перечня предприятий, получающих приоритетную поддержку со стороны органов государственного и муниципального управления. Следует констатировать явный дефицит исследований по оценке управленческого потенциала предприятий. Типичным является игнорирование управленческого потенциала как одного из частных видов потенциала. Так, Н. К. Темнова экономический потенциал текстильного предприятия подразделила на маркетинговый, финансово-экономический, инновационно-инвестиционный, трудовой, сырьевой, производственный [10, с. 27]. Известные методики измерения инновационного потенциала менеджмента текстильного отделочного предприятия [6, с. 57–60] и измерения потенциала команды руководителей высшего уровня управления предприятием [5, с. 146–160] позволяют охарактеризовать не весь управленческий потенциал предприятия (организации), а его отдельные составляющие. Определенные научные результаты по разработке и экономическому обоснованию стан-

дартов и масштабов отклонений достигнуты В. А. Скулиным [9, с. 126–146]. Серьезную научную проблему представляет оценка эффективности управления предприятием. Основная сложность состоит в выявлении вклада системы менеджмента в конечные результаты деятельности предприятия. Определенную ценность в разрешении этой проблемы имеет разграничение критических факторов и узких мест [6, с. 57], что не встречалось ни в отечественной литературе, ни в зарубежной, в том числе в теории ограничений Голдратта [см.: 2], ни в практике отечественных и зарубежных компаний.

Несмотря на недостаточную степень сформированности управленческой экономики как науки, часть научных задач может быть трансформирована в практические – то есть могут выполняться сотрудниками экономических служб предприятия или внешними консультантами. При этом работы такого рода не могут выполняться специалистами традиционных экономических подразделений (планово-экономического, маркетинга, отдела организации и оплаты труда, финансового отдела). Необходимо создание отдела контроллинга эффективности управления предприятием, в состав которого должны войти прогнозисты, оценщики, диагносты, проектировщики систем оценки и регулирования эффективности менеджмента предприятия (организации). Эти лица (с учетом стратегического значения отдела) могут быть подготовлены в вузах (в том числе в рамках целевого набора), выполняя квалификационные работы, в том числе выпускные, по материалам предприятия в соответствии с предполагаемой должностью. В то же время следует совершенствовать и вводить в действие новые должностные инструкции. Дело в том, что в Квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и других служащих [4], используемом на предприятиях как база для составления должностных инструкций, из вышеперечисленных должностей отдела контроллинга эффективности управления предприятием присутствует квалификационная характеристика только должности «оценщик». При этом речь идет об оценщиках стоимости материальных и нематериальных активов. Такие специалисты могут быть востребованы при определении потенциальной и реальной эффек-

тивности управления предприятием. Однако их роль вспомогательная (предоставление необходимой информации), а не основная. Собственно оценку эффективности управления предприятием (организацией) могут и должны осуществлять иные оценщики.

При условии сбалансированного развития управленческой экономики как науки и практики создаются предпосылки для разрешения или сглаживания (снижения степени остроты) актуальных проблем российских предприятий и организаций.

Библиографический список

1. *Гинзбург Е. Г.* Экономика производственных процессов : учеб. пособие. Ярославль : Ярославский гос. ун-т, 1975. 244 с.

2. *Детмер У.* Теория ограничений Голдратта. Системный подход к непрерывному совершенствованию : пер. с англ. 2-е изд. М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. 444 с.

3. *Кац И. Я.* Экономическая эффективность деятельности предприятий. М. : Финансы и статистика, 1987. 192 с.

4. Квалификационный справочник руководителей, специалистов и других служащих. 4-е изд., доп. URL: http: //base.garant.ru/180422.

5. *Лифшиц А. С.* Концепция развития потенциала управленческого персонала промышленных предприятий. М. : Наука, 2003. 234 с.

6. *Лифшиц А. С.* Развитие фирмы: ресурсно-целевой подход. Иваново : Иваново, 2006. 112 с.

7. *Лифшиц А. С.* Управленческая экономика : учеб. пособие. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2013. 116 с.

8. *Сио К. К.* Управленческая экономика : пер. с англ. М. : ИНФРА-М, 2000. 671 с.

9. *Скулин В. А.* Формирование системы оперативного контроллинга производственных и коммерческих результатов промышленного предприятия (на примере предприятий хлебопекарной отрасли) : дис. ... канд. экон. наук. Иваново, 2010. 201 с.

10. *Темнова Н. К.* Экономическая динамика текстильных предприятий: теоретические, методологические и прикладные аспекты : автореф. дис. … д-ра экон. наук. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2009. 38 с.

11. *Чеканский А. Н., Коцоева В. А., Варюхина С. Е.* Управленческая экономика: практика применения : учеб. пособие. М. : Издательский Дом «Дело» РАНХ и ГС, 2011. 172 с.

УДК 334.723
Е. В. Орлов, Д. А. Горбунова

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

Проведен краткий анализ наметившихся тенденций изменения количества государственных и муниципальных предприятий, определены возможные направления их дальнейших преобразований, сделан вывод об отсутствии возможности отказа от использования таких институтов.

Ключевые слова: государственные и муниципальные предприятия, направления преобразования, перспективы.

E. V. Orlov, D. A. Gorbunova

OF DEVELOPMENT OF THE STATE AND MUNICIPAL ENTERPRISES IN RUSSIA

In this article the short analysis of the outlined tendencies of the state and municipal enterprises number changes is carried out, the possible directions of their further transformations are defined, the conclusion is drawn on lack of possibility of refusal of use of such institutes.

Key words: state and municipal enterprises, directions of development, perspectives.

Государственный сектор занимает в экономике России существенное положение, будучи представленным практически во всех отраслях по видам экономической деятельности. Преобладание государственных и муниципальных предприятий наблюдается в отраслях, имеющих оборонное или социальное значение, а также отраслях, которые относятся к числу естественных монополий. В ряде важнейших отраслей промышленности,

© Орлов Е. В., Горбунова Д. А., 2014

таких как нефтедобыча и нефтепереработка, машиностроение и металлургия государство утратило свои позиции.

Реформирование государственного сектора в последние два десятилетия шло по пути его необоснованного сокращения. Снижение числа государственных предприятий объяснялось их большим количеством, затрудняющим управление, а также их неэффективностью. Поэтому в России государственный сектор формировался по остаточному принципу и фактически был обречён на неэффективность и неконкурентоспособность [6].

На конец 2013 г. удельный вес предприятий и организаций государственной собственности в общем числе предприятий и организаций составил 2,4 % против 14,3 % в 1996 г. Доля муниципальных предприятий за указанный период также снизилась с 8,8 % до 4,7 %. На фоне почти двукратного роста числа предприятий и организаций в РФ за период 2000–2013 годов число государственных предприятий сократилось на 45 % [4].

Средние значения показателя удельного веса государственных предприятий по всем федеральным округам имеют тенденцию к снижению. Более высокие темпы разгосударствления наблюдаются в центральных районах России, что связано с инвестиционной привлекательностью столичных городов и окружающих их регионов, высокой предпринимательской активностью в них. Среди госпредприятий остаются только принадлежащие к стратегическим или инвестиционно-непривлекательным отраслям.

Только за период с 2009 до 2012 года число государственных предприятий в целом по России сократилось на 13,3 % (со 130 тыс. до 113 тыс.). Достаточно высокие темпы этот процесс набрал в Южном федеральном округе – там число государственных предприятий за указанный период сократилось более чем в два раза (на 54,5 %) [3].

В нашей стране до настоящего времени отсутствует эффективная система управления предприятиями государственного и муниципального секторов. Попытки её создания были предприняты в 1999–2000 годах после принятия постановления Правительства РФ «О Концепции управления государственным

имуществом и приватизации в Российской Федерации», но должного эффекта они не возымели.

По общему правилу, установленному п. 1 ст. 34 Федерального закона от 14.11.2002 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях», унитарное предприятие может быть преобразовано по решению собственника его имущества в государственное или муниципальное учреждение. Федеральное государственное унитарное предприятие может быть также преобразовано в автономную некоммерческую организацию. Вместе с тем допускается преобразование унитарных предприятий в организации иных организационно-правовых форм.

На сегодняшний день в соответствии с Федеральным законом от 21.12.2001 № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества» муниципальные и государственные предприятия могут быть преобразованы всего лишь в две организационно-правовые формы: ОАО и ООО, причем закон, разрешающий преобразовывать предприятия в ООО, вступил в силу, лишь в июле 2011 года.

Возможные направления преобразования унитарных предприятий показаны на рис..

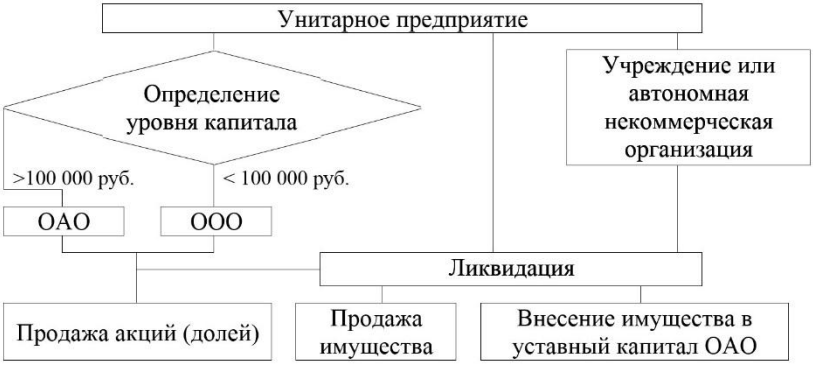

Рис. Направления преобразования унитарных предприятий

Преобразование ГУПов и МУПов в ОАО – процесс довольно длительный и сложный. Он оправдан в отношении круп-

ных предприятий. Но государство планирует продавать не только их, но и небольшие активы. На основании данных Росимущества, на 2014–2016 год в прогнозный план приватизации федерального имущества, включены 514 ФГУПов. А в регионах, перед которыми тоже стоит задача активизировать приватизацию, количество унитарных предприятий намного больше.

Перевод таких организаций в ООО потребует существенно меньших затрат ресурсов, чем перевод в ОАО. При преобразовании в ООО не потребуется подготовки и регистрации проспекта эмиссии ценных бумаг, можно будет избежать формирования совета директоров, наблюдательного совета и ревизионной комиссии общества.

Кроме того, на основании ст. 26 Федерального закона от 26.12.95 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» минимальный уставный капитал ОАО составляет тысячекратную сумму минимального размера оплаты труда, а именно 100 000 р. Поэтому унитарные предприятия, имеющие активы на сумму меньше 100 000 р., могут быть преобразованы в ООО. Еще один критерий для ООО – соответствие предприятий нормам, установленным для малого бизнеса. Среди них такие показатели, как средняя численность работников, выручка от реализации товаров или услуг.

Предусмотрены и меры, которые позволят избежать закрытого характера приватизации таких предприятий. По новому закону ОАО и ООО не могут являться покупателями своих акций и долей в капиталах при приватизации, а также закладывать в свои уставы право их преимущественного выкупа. Цель приватизации – привлечь в компанию инвесторов.

Предусмотрена и защита от недобросовестных покупателей. До того момента, пока победитель конкурса не выполнит все оговоренные условия, он не вправе принимать решение об изменении уставного капитала общества. Кроме того, до окончательного завершения сделки покупатель не имеет права голосовать по вопросам изменений и дополнений в учредительные документы, отчуждения имущества, его передачи в залог или в аренду [2].

Что касается будущего унитарных предприятий, то тут существует множество различных мнений. Одним из них является необходимость ликвидации государственных и муниципальных предприятий, причем данная точка зрения находит множество сторонников среди представителей Федеральной антимонопольной службы, других органов управления и крупных бизнесменов. Есть также мнение, что полная ликвидация ГУПов и МУПов просто невозможна, поэтому унитарные предприятия необходимо сохранить только в стратегически важных отраслях.

Однако на сегодняшний день еще остались сторонники сохранения МУПов и ГУПов. Так, губернатор Санкт-Петербурга считает [5], что необходимо сохранить унитарные предприятия в большей части отраслей. Например, такой ГУП как «Пассажиравтотранс» позволяет обеспечивать высококачественные и безопасные услуги перевозки. Если открыть доступ на этот рынок всем желающим, то туда хлынет поток нелицензированных перевозчиков, которые будут на неправильно оборудованных автобусах с привлечением низкоквалифицированных водителей без соответствующих документов перевозить горожан, что не отвечает требованиям безопасности.

Проводимое сегодня бездумное сокращение количества унитарных предприятий «вымывает» имущественно-экономическую базу деятельности органов управления, не позволяя им аккумулировать ресурсы для реализации социально-значимых проектов. Как показывают некоторые исследования [1], частные операторы предприятий не могут продемонстрировать устойчивое превосходство в эффективности или других производственных показателях над государственными предприятиями. Так, в работе Д. Уилнера и Д. Паркера рассматривается значительное количество исследований, посвященных сравнению эффективности частных и государственных компаний как в развитых, так и развивающихся странах. В одних случаях было выявлено превосходство частного сектора, в других – государственных компаний. В итоге авторы заключают: «Как показывает практика, смена формы собственности необязательно ведет к улучшению производственных показателей».

Подобная картина складывается и при анализе английского опыта приватизации предприятий водного коммунального хозяйства, после которой не произошло значительного роста производительности. В исследовании Д. Сала и Д. Паркера была проанализирована работа предприятий отрасли за 5 лет до и 10 лет после приватизации. В результате исследования авторы приходят к следующему выводу: «Несмотря на сокращение персонала, общий коэффициент эффективности со времени приватизации не увеличился».

К тому же, частный собственник может повышать эффективность приватизированного предприятия, например, за счет сокращения затрат на экологию или вывода мощностей и рабочих мест в другой регион, что категорически неприемлемо с точки зрения общественных интересов.

Можно сказать, что построение инновационной экономики невозможно без участия государственных и муниципальных предприятий, которые являются важным инструментом выполнения социальных задач, обеспечения обороноспособности и других функций государства. А при надлежащем управлении, разработке индивидуальных стратегий управления, учитывающих их отраслевые особенности, они могут являться источниками доходов бюджетов.

Библиографический список

1. *Котов Д. А.* Рыночное реформирование водного коммунального хозяйства. Некоторые аспекты зарубежного опыта // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 1. С. 46–53.

2. *Кукол Е.* Распродажа по-быстрому. URL: http://www.rg.ru/2011/07/15/privatizacia.html.

3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013 : стат. сб. / Росстат. М., 2013. 990 с.

4. Россия в цифрах. 2014. Краткий статистический сборник. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/Main.htm.

5. *Сафонов В.* ГУПы и МУПы должны уйти с конкурентных рынков. URL: http://www.baltpp.ru/a/2014/06/20/gupy-i-mupy-dolzhny-uyti-s-konkurentnyh-rynkov/

6. *Цариковский А.* ГУПы и МУПы не будут создаваться на конкурентных рынках. URL: http://kemerovo.bezformata.ru/listnews/andrej-tcarikovskij-gupi-i-mupi/15767766/.

УДК 334.723
Е. В. Орлов, А. В. Карпова

АНАЛИЗ НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены тенденции развития и новеллы в нормативной базе, регулирующей деятельность государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Ключевые слова: государственное предприятие, муниципальное предприятие, нормативная база.

E. V. Orlov, A. V. Karpova

ANALYSIS OF REGULATORY BASE OF THE STATE AND MUNICIPAL ENTERPRISES ACTIVITY

Tendencies and new ways of development of the regulatory base, which is regulating activity of the state and municipal unitary enterprises are considered in the article.

Key words: state enterprise, municipal enterprise, the regulatory base.

Правовое положение унитарных предприятий определяется рядом законодательных актов, в первую очередь Гражданским кодексом Российской Федерации, а также Федеральным законом от 14 ноября 2002 года № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником. Имущество унитарного предприятия принадлежит на праве собственности Российской Федерации, субъекту Российской Федерации или муниципальному образованию [1].

© Орлов Е. В., Карпова А. В., 2014

В советский период государственное имущество закреплялось за государственными предприятиями на праве оперативного управления. Данное право включало правомочия предприятий по владению, пользованию и распоряжению государственным имуществом в соответствии с законом, плановыми заданиями и назначением имущества. Государство в лице вышестоящих органов сохраняло за собой «право присвоения», а также права «общего руководства соответствующей отраслью хозяйства», «непосредственного планирования и регулирования».

Во времена перестройки оперативное управление подверглось критике. В Законе СССР от 30.06.1987 «О государственном предприятии (объединении)» фактически содержался отказ от права оперативного управления, а трудовой коллектив был объявлен полноправным хозяином на государственном предприятии [2].

Законом РСФСР от 24.12.1990 «О собственности в РСФСР» для государственных предприятий было введено право полного хозяйственного ведения, а Законом РСФСР от 25.12.1990 «О предприятиях и предпринимательской деятельности» – право хозяйственного ведения. Некоторое время в российском законодательстве существовали оба права. При этом право полного хозяйственного ведения по объему правомочий практически приближалось к собственности.

Важным этапом в развитии правового регулирования государственных и муниципальных предприятий стало принятие первой части Гражданского кодекса РФ в 1994 г. Была сужена правоспособность данных предприятий, ограничены полномочия их руководства и закреплен правовой статус их имущества. В частности, были предприняты следующие шаги:

1. Ликвидировано право полного хозяйственного ведения и введено ограниченное вещное право хозяйственного ведения.

2. Восстановлено право оперативного управления.

3. Имущество унитарного предприятия признано неделимым (не может быть распределено по вкладам, долям, паям).

В Гражданском кодексе РФ концепция оперативного управления была использована как основа конструкции казенного предприятия. Однако при этом игнорировались администт-

ративно-правовая составляющая института оперативного управления, правомочия государства, его плановых, отраслевых и контрольных органов, выполняющих ключевую роль в командной экономике [2].

В 2002 г. был принят Федеральный закон № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях». Законом определяются случаи, когда может быть создано унитарное предприятие. К ним относятся:

1. Необходимость использования имущества, приватизация которого запрещена.

2. Необходимость осуществления деятельности в целях решения социальных задач.

3. Необходимость осуществления видов деятельности, обеспечивающих безопасность Российской Федерации [1].

Кроме того, казенные предприятия могут быть созданы для обеспечения государственных или муниципальных нужд, при необходимости осуществления отдельных дотируемых видов деятельности и ведения убыточных производств.

В табл. 1 приведена сравнительная характеристика правового положения предприятий, основанных на праве хозяйственного ведения и оперативного управления, в соответствии с последними редакциями Гражданского кодекса Российской Федерации и Федерального Закона «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».

На основании представленной в таблице информации, можно сделать вывод о том, что предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения, обладают сравнительно более широкой свободой действий, чем казенные предприятия и в большинстве случаев самостоятельно несут ответственность за результаты своей деятельности.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ учредительным документом унитарного предприятия является его устав, утверждаемый уполномоченным органом. Статьей 9 Федерального закона № 161-ФЗ расшифровывается обязательное содержание устава унитарного предприятия. Примерный устав федерального государственного унитарного предприятия утвержден приказом Минэкономразвития России от 25.08.2005 № 205.

Таблица 1

Сравнительная характеристика правового положения предприятий, основанных на праве хозяйственного ведения и оперативного управления

Параметры сравнения	Предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения	Предприятия, основанные на праве оперативного управления (казенные)
Распоряжение имуществом	Не вправе продавать принадлежащее на праве хозяйственного ведения недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный капитал, иным способом распоряжаться имуществом без согласия собственника.	Распоряжается всем закрепленным муниципальным имуществом, в т. ч. и денежными средствами, предприятие вправе лишь с согласия собственника.
Распоряжение прочими активами	Остальным имуществом предприятие распоряжается самостоятельно, за исключением случаев, установленных законодательством.	Может осуществлять самостоятельно только реализацию производимой продукции, если иное не установлено законодательством.
Степень самостоятельности	Является самостоятельным хозяйствующим субъектом, осуществляет только те права и обязательства, которые связаны с целью и предметом деятельности	Деятельность предприятия осуществляется в соответствии со сметой, утверждаемой органом местного самоуправления.
Формирование уставного фонда	Предприятие формирует уставный фонд.	Предприятие не формирует уставный фонд.
Распределение прибыли	Собственник имеет право на получение части прибыли от использования имущества, находящегося в хозяйственном ведении	Порядок распределения всех доходов предприятия определяется собственником его имущества
Ответственность собственника имущества по обязательствам предприятия	Собственник имущества не отвечает по обязательствам предприятия, за исключением случаев, когда несостоятельность юридического лица вызвана собственником имущества.	Собственник имущества несет субсидиарную ответственность по обязательствам предприятия при недостаточности его имущества.

Органом управления унитарного предприятия является руководитель, назначаемый собственником. Трудовые договоры с руководителями федеральных государственных унитарных предприятий заключаются на конкурсной основе. Порядок отчетности руководителей унитарных предприятий определен постановлением Правительства РФ от 04.10.1999 № 1116, которым утверждены список и формы необходимых документов, содержание отчета и доклада руководителя унитарного предприятия.

Статьей 20 Федерального закона № 161-ФЗ предусмотрен перечень правомочий собственника. В частности, он может устанавливать виды деятельности унитарного предприятия, определять порядок составления плана финансово-хозяйственной деятельности, вносить изменения в устав предприятия, утверждать его отчеты и отчетность, контролировать сохранность и использование имущества, давать согласие на совершение крупных сделок. Правомочия собственника имущества были расширены Постановлением правительства Российской Федерации от 03.12.2004 № 739 «О полномочиях Федеральных органов исполнительной власти по осуществлению прав собственника имущества федерального государственного унитарного предприятия», в соответствии с которым он вправе утверждать стратегию развития предприятия на срок от 3 до 5 лет, а также устанавливать минимальный размер прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и иных обязательных платежей, на который он может претендовать.

Унитарное предприятие может распоряжаться в целом как движимым, так и недвижимым имуществом, в том числе с согласия собственника, только в пределах, не лишающих его возможности осуществлять деятельность, цели, предмет и виды которой определены его уставом. Унитарное предприятие вправе осуществлять заимствования только по согласованию с собственником. Сделки, заключенные с нарушением данных положений, являются ничтожными. Это означает, что в течение 10 лет после заключения сделки существует возможность признания ее недействительной по иску любого заинтересованного лица. В дополнение к содержащемуся в Законе № 161-ФЗ перечню устав предприятия может предусматривать иные виды и

размер сделок, совершение которых невозможно без согласия собственника. Это значит, что участники гражданского оборота вынуждены изучать уставы унитарных предприятий, чтобы убедиться в легитимности сделок с ними.

Таким образом, государственные и муниципальные унитарные предприятия являются важным инструментом выполнения социальных задач, обеспечения обороноспособности государства и других функций. При надлежащем управлении они могут являться источником дохода государственного бюджета. Контроль со стороны собственника имущества и, в ряде случаев, солидарная ответственность по обязательствам являются залогом стабильности деятельности предприятия.

Необходимо отметить, что в деятельности унитарных предприятий имеется ряд противоречий. С одной стороны, закон устанавливает статус такого предприятия, как коммерческой организации, которая преследует основную цель - систематическое извлечение прибыли, с другой – не наделяет его правом собственности и обязывает нести социальное бремя. В отличие от коммерческой организации, данный субъект, не может самостоятельно выбрать не только вид деятельности, но и пути решения поставленных перед ним задач. Согласованию с собственником подлежит значительная часть сделок унитарного предприятия. И даже разрешенная собственником сделка, но не укладывающаяся в целевое назначение имущества унитарного предприятия, может быть признана недействительной. Распределение прибыли также зависит от публичного собственника, что приводит к отсутствию мотивации в получении высоких экономических результатов, а также ограничивает возможности ремонта оборудования и модернизации производства.

Приватизация является одним из способов разрешения перечисленных выше противоречий. Порядок приватизации государственных и муниципальных предприятий прописан в Федеральном законе № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества», принятом в 2001 г., согласно со статьей 14 которого, приватизация осуществляется в соответствии с прогнозным планом (программой) приватизации имущества. Планирование приватизации отнесено к компетенции Пра-

вительства РФ. Правила разработки программы утверждены Постановлением Правительства РФ от 26.12.2005 № 8062.

Есть у государственных и муниципальных унитарных предприятий и иные пути развития. После внесения в 2012-2014 гг. ряда поправок в Федеральный закон № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» допускается возможность нахождения объектов концессионного соглашения на праве оперативного управления или хозяйственного ведения у государственных или муниципальных предприятий. Такое предприятие участвует на стороне концедента в обязательствах по концессионному соглашению и осуществляет отдельные полномочия концедента.

Кроме того, с 2012 г. актуализировались дискуссии по поводу проекта Закона «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» – рамочного документа для реализации крупных проектов в сфере инженерной, транспортной, коммунальной и прочей инфраструктуры. Под государственно-частным партнерством понимается взаимодействие публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, осуществляемое на основании заключенного по результатам конкурсных процедур соглашения о государственно-частном партнерстве, направленного на повышение качества и обеспечение доступности предоставляемых услуг населению, а также на привлечение в экономику частных инвестиций. В соответствии со статьей 3 законопроекта представлять интересы публичного партнера сможет также и унитарное предприятие.

Кроме федерального законодательства о государственных и муниципальных предприятиях существуют также законы субъектов Федерации. В Костромской области в 2008 г. был принят закон № 301-4-ЗКО «О порядке управления и распоряжения государственным имуществом Костромской области». В целом, данный закон повторяет положения Законов «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» и «О приватизации государственного и муниципального имущества». В том же году был принят закон № 335-4-ЗКО «О приватизации государственного имущества Костромской области».

В 2013 г. в Костромской области был принят Закон № 435-5-ЗКО «О государственно-частном партнерстве в Костромской области». Основные положения Закона Костромской области в общих чертах соответствуют положениям федерального законопроекта. Реализация закона позволит повысить эффективность работы по улучшению инвестиционного климата, привлечению частных инвестиций, обеспечению эффективности использования имущества, находящегося в собственности Костромской области.

Правовое положение муниципальных унитарных предприятий города Костромы определяется не только Федеральными законами и законами Костромской области, но и Положением о порядке управления и распоряжения имуществом, находящимся в муниципальной собственности города Костромы, а также Положением о порядке приватизации муниципального имущества города Костромы.

Таким образом, государственные и муниципальные унитарные предприятия имеют достаточно хорошую правовую основу для успешного развития, при условии разрешения существующих противоречий в их деятельности.

Библиографический список

1. О государственных и муниципальных унитарных предприятиях : Федеральный закон от 14.11.2002 № 161-ФЗ (ред. от 28.12.2013).

2. *Савицкий К.* Тенденции и пути развития унитарных предприятий // Вопросы экономики. 2004. № 9.

УДК 334.723
Е. В. Орлов, А. И. Шаповалова

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

Рассмотрена история развития государственной и муниципальной собственности с XVII века до наших дней. Приоритетное внимание уделено процессу приватизации, проходившему в 90-е годы XX века.

Ключевые слова: государственные и муниципальные предприятия, динамика и структура приватизированного имущества.

E. V. Orlov, A. I. Shapovalova

HISTORICAL ASPECTS OF STATE AND MUNICIPAL ENTERPRISES FORMATION IN RUSSIA

History of development of state and municipal property since XVII century to the present days is considered in this article. The priority attention is paid to process of the privatization, which was taking place in the 90th years of the XX century.

Key words: state and municipal enterprises, dynamics and structure of the privatized property.

История деятельности государственных предприятий в России насчитывает около четырехсот лет. Основой для их создания служили различные производственные мануфактуры, которые организовывались для обслуживания казённых нужд, прежде всего производства оружия для армии.

В XVII в. мануфактурой становится московский Пушечный двор, насчитывавший в 1630-е годы 130–140 работников разных специальностей, перечень которых свидетельствует о разделении труда, характерном для этой формы производства.

© Орлов Е. В., Шаповалова А. И., 2014

Мануфактурой стала также Оружейная палата, где в 1680-е годы было занято более 300 мастеров. Казне принадлежали Измайловский и Воскресенский стекольные заводы, производившие оконное стекло, аптечную и столовую посуду, а также полотняная мануфактура «Хамовный двор». Государству в основном принадлежали поташные промыслы, медеплавильные заводы в Онежском крае. Тульско-Каширские и Олонецкие заводы производили для казны пушки, ядра, мушкетные стволы, шпажное железо, а для продажи на внутреннем рынке – сохи, замки, якоря, лопаты, мотыги и т. п.

С начала XVIII в. государство стало раздавать казенные заводы частным лицам (прежде всего, из придворного круга), в 1730–1750-х годах раздачи приняли массовый характер, но в конце XVIII в. казна выкупила большинство разоренных вельможами заводов. В XIX в. казенные заводы пришли в упадок, не обеспечивали нужд государства. Это особенно сказалось в период Крымской войны (1853–1856) и в 1860-1870-х годах, когда казенные заводы не смогли обеспечить перевооружение русской армии.

В начале XX в. к числу наиболее крупных казенных заводов принадлежали заводы военного ведомства – Тульский, Ижевский, Сестрорецкий оружейные, Охтенский пороховой, Петербургский патронный, арсеналы; заводы морского ведомства – Обуховский и Ижорский, судостроительные верфи; заводы горного ведомства – Пермский, Златоустовский, Воткинский [1, с. 139–141].

После Октябрьской революции государственные предприятия (бывшие казенные заводы и национализированные предприятия) поступили в ведение отраслевых главных комитетов и центральных управлений Высшего совета народного хозяйства. В результате национализации размеры государственного сектора резко увеличились, в руки государства перешли почти все крупные частные промышленные предприятия, значительная часть торговых предприятий, большая часть кредитных учреждений, весь механический транспорт и иное имущество. На 01.08.1918 г. число национализированных предприятий в России превышало 3 тыс. В конце 1920-х–начале 1930-х годов все про-

изводственные фонды страны сосредоточились в государственной собственности.

В 1990-х годах начался масштабный процесс приватизации государственных предприятий. Первым нормативным актом в этой области стал закон «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР», принятый 03.07.1991 г., который определял перечень и компетенцию государственных органов, уполномоченных проводить приватизацию, регламентировал порядок и способы проведения приватизации государственных и муниципальных предприятий. Указ президента РФ «Об ускорении приватизации государственных и муниципальных предприятий» от 29.01.1992 г. ввел в действие ряд нормативных актов, раскрывавших механизм перехода государственной собственности в частную.

В 1991–1992 гг. было приватизировано 46,8 тыс. государственных предприятий. За два года в частные руки была передана большая часть объектов так называемой «малой приватизации» (магазинов, ресторанов, кафе, предприятий службы быта). К концу 1994 г. процесс малой приватизации по существу завершился.

Переход ко второму (денежному) этапу приватизации был утвержден Указом президента РФ от 22.07.1994 г. «Об основных положениях Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации после 01 июля 1994 г.». В орбиту акционирования вовлекались крупные предприятия базовых отраслей экономики, определявшие производственный потенциал страны. В целом на втором этапе приватизационные процессы резко замедлились, что наглядно представлено в таблице 1. Так к 1997 г. количество приватизированных предприятий сократилось почти в 16 раз по отношению к значению 1993 г. Изменилась и структура способов приватизации государственного имущества. Если в 1993 г. лидировали такие методы передачи собственности в частные руки, как акционирование, коммерческий конкурс и выкуп арендованного имущества, то в 1997 г. почти 40 % имущества приватизировалось путем продажи недвижимости. За 10 лет

приватизации (1993–2003) российская казна получила от продажи 145 тыс. госпредприятий 9,7 млрд дол.

Таблица 1

Структура приватизированного государственного и муниципального имущества по способам приватизации в 1993–1997 гг. [2]

Год	1993	1994	1995	1996	1997
Число приватизированных гос. и мун. предприятий	42924	21905	10152	4997	2743
Структура приватизированного имущества по способам приватизации, в %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
акционирование	31,1	44,8	27,7	22,5	18,1
продажа на аукционах	6,3	4,4	4,2	3,9	5,5
коммерческий конкурс	30,4	24	15,9	8,9	9,6
инвестиционный конкурс	1,3	1,2	1,1	0,7	0,5
выкуп арендованного имущества	29,5	20,8	29,8	32,1	14,6
продажа имущества ликвидируемых, ликвидированных предприятий и не завершенных строительством объектов	0,4	1,5	4,2	5,7	9,1
продажа недвижимости	-	-	15,4	22,9	38,5
продажа земли	-	-	0,6	1,5	2,6
прочие	1,0	3,3	1,1	1,8	1,0

На третьем этапе основным нормативным актом, регулирующим приватизацию, являлся Федеральный закон от 21.12.2001 г. № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества». Динамика количества организаций, находящихся в государственной и муниципальной собственности в последние годы представлена на рис. 1. При общей тенденции к сокращению (с 404,3 тыс. в 2008 г. до 343,5 тыс. в 2013 г.), количество объектов муниципальной собственности все еще превышает количество объектов государственной, что объясняется их б***о***льшим количеством на старте приватизации, меньшей привлекательностью, отсутствием возможности приватизации некоторых из них (учреждения образования, культуры и т. д.).

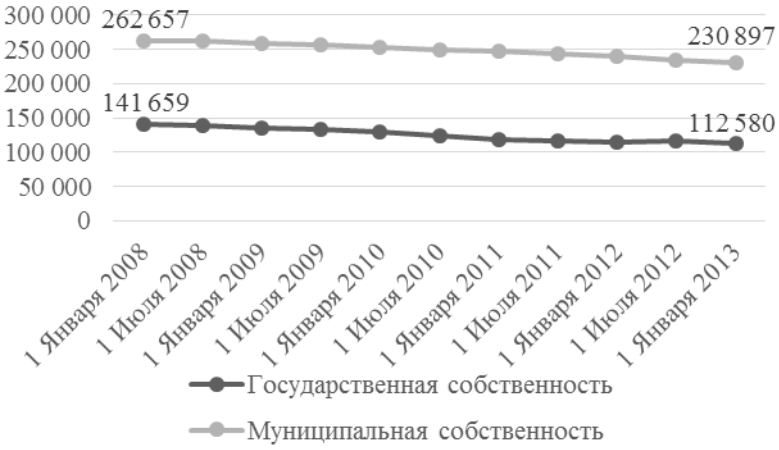

Рис. Количество организаций, находящихся в государственной и муниципальной собственности

Современное состояние «производственной» составляющей государственного и муниципального секторов экономики следующее: на конец 2013 г. удельный вес предприятий и организаций государственной собственности в общем числе предприятий и организаций составил 2,4 % против 14,3 % в 1996 г. Доля муниципальных предприятий за указанный период также снизилась с 8,8 % до 4,7 %. На фоне почти двукратного роста числа предприятий и организаций в РФ за период 2000–2013 гг. число государственных предприятий сократилось на 45 % [2]. На смену наметившейся в 2001–2005 гг. стабилизации числа государственных предприятий с 2006 г. пришла новая приватизационная волна, в результате которой ежегодно количество госпредприятий сокращалось на 7–9 %.

Библиографический список

1. *Бессолицын А. А.* История российского предпринимательства. М. : МФПУ Синергия, 2013.

2. Россия в цифрах. 2014. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/Main.htm.

УДК 331.104
О. С. Романова

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

Проблема формирования организационной культуры часто рассматривается в управленческой плоскости, акцент при этом делается на ее классификации и способах воздействия на нее. В наших разработках мы опираемся на политэкономическую трактовку организационной культуры и изучаем ее во взаимосвязи с экономическими интересами.

Ключевые слова: экономические интересы, организационная культура, внутренний экономический строй организации.

O. S. Romanova

INTERRELATION OF ECONOMIC INTERESTS AND ORGANIZATIONAL CULTURE

The problem of formation of organizational culture is often considered in the administrative plane, the emphasis thus is placed on its classification and ways of impact on it. In our development we rely on political economic treatment of organizational culture and we study it in interrelation with economic interests.

Key words: economic interests, organizational culture, internal economic system of the organization.

Объектом нашего исследования выступает внутренний экономический строй организации. Под ним мы понимаем систему отношений между участниками хозяйственной деятельности. Внутренний экономический строй также может именоваться деловой средой организации. В свою очередь он выступает в качестве базы для формирования в организации социального партнерства и организационной культуры.

© Романова О. С., 2014

Организационную культуру мы трактуем с позиции политической экономии как единообразное внутреннее экономическое поведение всех участников хозяйственной деятельности исходя из сформировавшихся отношений собственности и целей организации с учетом факторов внешней среды. Экономическое поведение в данном случае обладает развитыми признаками социальности и культурности. Оно рассматривается на микроуровне, носит целевой характер, единообразно и охватывает всех участников хозяйственной деятельности организации. Организационная культура как поведение начинает складываться из отдельных элементов, которые имеют отношение либо к социальной, либо к культурной, либо к экономической составляющей. Таким образом, экономическое поведение в своей структуре имеет экономические, социальные и культурные составляющие. Организационная культура может рассматриваться как экономико-социокультурный феномен.

По нашему мнению, с позиции политэкономии в основе организационной культуры лежит общий корпоративный интерес. В экономической теории существует понятие интереса предприятия как производственно рыночной ячейки, что обусловлено необходимостью создания условий для нормальной работы предприятия. В связи с выделением особой формы собственности – акционерной, а вместе с тем и формированием акционерных обществ (АО), или корпораций в западной трактовке, существует необходимость во введении в научный оборот понятия общего корпоративного интереса. Под общим корпоративным интересом, на наш взгляд, следует понимать общий интерес участников хозяйственной деятельности АО, или корпорации. При этом целесообразно рассматривать в качестве основополагающего общий интерес наемных работников и мелких акционеров. Именно за счет общего корпоративного интереса обеспечивается единообразие экономического поведения.

Но вместе с тем организационная культура внутренне противоречива. Единообразие не достигается автоматически, это результат эволюции. В частности, присутствует некая двойственность интересов наемных менеджеров высшего звена: их личные цели и ценности лишь частично совпадают с интересами

трудового коллектива и отчасти пересекаются с интересами собственников, при этом сохраняется личный эгоистичный интерес, который может превалировать или напротив преломляться через призму общих интересов. Важно выделить способы управления экономическим интересом работника, т. е. согласования его личных интересов с интересами коллектива. Все условия оптимизации или сохранения равновесия между эгоистическими и общими интересами работников можно условно объединить в 4 группы: правовые, экономические, организационно-управленческие и социально-психологические.

К правовым, или юридическим, методам относится, прежде всего, юридическое закрепление прав и обязанностей работника, отражающих его насущные потребности и реальные возможности. Гарантия занятости способствует формированию уверенности в том, что человек будет иметь заработок в течение определенного периода времени. Если этот отрезок времени достаточно длительный, то профессиональные и творческие интересы работников становятся более похожими, формируется общий корпоративный интерес. Повсеместно имеют место нарушения трудового законодательства со стороны работодателей, это привело к недоверию к руководству и собственности, поэтому работники стремятся в контракте зафиксировать все возможные последствия экономической нестабильности предприятия, в том числе и сроки выплаты, размер зарплаты, а также поведение работодателей в случае банкротства предприятия. Еще одной юридической мерой формирования общего корпоративного интереса является официальное трудоустройство, предусматривающее наличие соц. пакета.

Достаточно большое значение при формировании организационно-экономического механизма согласования интересов участников хозяйственной деятельности имеет позиционирование работника как сохозяина. В АО работник, имеющий незначительный пакет акций практически не имеет права голоса и не может повлиять на управленческие решения. Необходимо законодательно закреплять право людей на участие в принятии важных решений, в таком случае у людей сформируется чувство сопричастности к судьбе предприятия.

По нашему мнению, существует ряд факторов, которые способствуют преломлению личных интересов собственников через призму коллективных интересов предприятия. Собственник, безусловно, учитывает интересы коллектива, если существует прямая финансовая зависимость его дохода от удовлетворенности условиями труда и зарплаты наемных работников. В случае, когда размер вклада держателя контрольного пакета акций незначительно превышает размер суммарного вклада работников предприятия, основной собственник зависит от решений собрания акционеров, он неизбежно будет учитывать интересы остальных акционеров. По мнению генерального директора ОАО «Уралкалий» М. Широкова, «сознание многих собственников, думающих о перспективах развития своих компаний, серьезно меняется. Это связано с изменением отношения работников к труду. Если раньше они были, как правило, индифферентны (мы отгрузили, а нужен или не нужен продукт – не наше дело), то сегодня – заинтересованы в результатах общего труда» [1, с. 9–12].

Обозначим экономические методы установления баланса между эгоистическими и коллективными интересами наемного работника. Наибольшее значение для работника имеют материальные стимулы, гарантия растущего личного дохода должна быть связана с увеличением экономических показателей работы коллектива. Работники могут быть заинтересованы в повышении производительности труда, если оплату их труда производить по конечному результату. Важна прозрачность системы оплаты труда.

Выделим факторы, которые воздействуют на организационную культуру. Все они, так или иначе, связаны с внутренним экономическим строем организации. Во-первых, большое влияние на процесс формирования и специфику организационной культуры оказывает форма собственности. Среди важных условий формирования общего корпоративного интереса следует обозначить небольшой размер организации и оптимальное количество членов в группе. Норма управляемости должна соответствовать общепринятому уровню. Во многих фирмах искажаются информационные потоки и нарушается обратная связь с руководством

из-за слишком большого количества подчиненных, приходящихся на каждого руководителя. Однако следует избегать и противоположного явления, когда управленческий аппарат неоправданно раздут. Во-вторых, цели организации могут воздействовать на общий корпоративный интерес. В-третьих, организационная культура напрямую зависит от влияния множества факторов внешней среды. И, наконец, наличие отношений социального партнерства способствует созданию организационной культуры.

Согласование интересов достигается путем переговорного процесса, в ходе которого стороны договариваются об условиях труда и его оплате, о социальных гарантиях работникам и их роли в деятельности предприятия.

Развитие системы социального партнерства создает возможность достижения относительного баланса интересов работников и работодателей на основе сотрудничества, компромисса. Оно служит действенным инструментом сочетания экономической эффективности и социальной справедливости. Благодаря реальному функционированию системы социального партнерства, заинтересованный в прибыли и росте доходов работодатель будет заинтересован и в решении социальных проблем, волнующих наемных работников. Наемные работники, в свою очередь, будут заинтересованы в росте финансово-экономических результатов деятельности предприятия, что повлечет за собой смягчение процесса отчуждения труда.

Рассматривая организационную культуру на примерах фирм, занимающихся различными видами деятельности, можно отметить различия в построении самой организационной культуры. Каждая компания имеет свой, только ей присущий организационный стиль. У каждой фирмы существует своя философия и принципы, особые методы разрешения проблем и принятия решений, своя деловая практика, свой кодекс ценностей, имеющих наибольшее значение для данной компании, а также особая система внутренних взаимоотношений. Вышеперечисленные компоненты образуют понятие «организационная культура», наиболее полно выражающее так называемый дух корпорации.

Рассмотрев организационную культуру фирм по оказанию сферы услуг, можно сделать вывод о том, что основой организа-

ционной культуры данных организаций являются убеждения и философия в компании. В частности, организационная культура таких фирм проявляется в системе ценностей и принципах ведения дела, определяемых руководством компании, в традициях организации, в межличностных отношениях, практике контроля за работой персонала, в чётких установках и кредо компании, отношении к работникам компании и в особой внутренней среде фирмы. Все эти понятия, объединяют в себе и определяют понятие организационная культура организации.

Организационная культура производственных предприятий резко отличается от фирм сферы услуг. Такая организационная культура является более устойчивой, в ней преобладают ценности и традиции. Производственные предприятия, как правило, отличаются своими традициями, но и одновременно жесткими требованиями к профессионализму и бережным и внимательным отношениям к своим сотрудникам. В данных организациях, сотрудник должен чувствовать свою принадлежность к ней, испытывать дух сплоченности и разделять корпоративные ценности, поскольку они четко обозначены, приемлемы и обсуждаются.

Также можно рассмотреть особенности построения организационной культуры в коммерческих фирмах. Стратегия таких фирм лежит в привлечении покупателей, а значит налаживании тесных связей на современном экономическом рынке. В процессе формирования организационной культуры таких организаций были выделены следующие направления: создание имиджа предприятия в глазах клиентов, формирование организационной культуры и развитие сотрудников, разработка фирменного стиля предприятия.

Иной тип организационной культуры можно выявить в государственных учреждениях. Примером конкретного государственного учреждения со своей индивидуальной организационной культурой может служить образовательное учреждение.

Организационная культура, как и любой другой вид культуры, существенно влияет на восприятие и оценку жизненной ситуации человеком, его поведение. Если руководитель образовательного учреждения хочет, чтобы сотрудники вели

себя определенным образом, то он может обеспечить нужный тип поведения не только посредством инструкций и положений, убеждений каждого конкретного работника, но и через создание четкой организационной культуры, для того чтобы каждый сотрудник понимал, что он необходим для функционирования всей организации. Такой способ управления экономичен, так как каждого сотрудника нельзя проинструктировать по всем возможным ситуациям даже теоретически, в то время как организационная культура, «пропитывая» человека ценностями, нормами, неписанными правилами, формирует в результате его опреде-

МЕЗОУРОВЕНЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

УДК 332.02
Б. Д. Бабаев, Н. В. Боровкова, М. Е. Сергеева, Е. В. Сорокина

ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА

Определяются основные направления формирования макрорегиона.

Ключевые слова: регион, макрорегион, крупные структуры, экспансия, кластер, межрегиональная кооперация, точки экономического роста.

B. D. Babaev, N. V. Borovkova, M. E. Sergeeva, E. V. Sorokina

THE INTEGRATION POTENTIAL OF THE REGION

Main directions of formation of the macro-region.

Key words: region, region, major structures, expansion, cluster, inter-regional cooperation, points of economic growth.

Тема интеграционного потенциала региональной экономики нами ставится в связи с существующими тенденциями формирования макрорегионов (Верхневолжский, Северо-западный, Уральский и др.). Эта тенденция оказалась замеченной и получила свое отражение в экономической литературе. Исследования с привлечением многих лиц проводятся в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Иванове и других городах. Затрагивается широкий круг вопросов, характеризующихся злободневностью и в то же время, как правило, отличающихся межпредметностью. Однако та тема, которая является предметом данной статьи, все же, по нашему мнению, является «белым пятном» в публикациях. Разумеется, всегда ставились вопросы об экспан-

© Бабаев Б. Д., Боровкова Н. В., Сергеева М. Е., Сорокина Е. В., 2014

сионистских тенденциях развитых территорий, однако в нашем понимании объединительными целеустремлениями обладают не только развитые, но и депрессивные регионы. Кроме того, экспансионизм как способ проникновения в другую экономику и ее подчинения своим интересам – это одна тема, а интеграционный (объединительный) потенциал территории как сюжет обладает своими существенными особенностями.

Нам представляется, что актуальность темы сомнению не подлежит. Любые процессы и тенденции, в особенности новые, «проклевывающиеся», подлежат специальному исследованию. Это нужно не только для понимания того, что это такое, но и для управления соответствующими процессами. В целом мы исходим из того, что нынешняя экономика, будучи высокообобществленной, нуждается в определенных скоординированных управленческих действиях. Этот сюжет принято считать дискуссионным, поскольку существует мнение, будто либерализованный рынок «все отрегулирует». Практика не подтверждает этот довод, во всяком случае дает веские основания сомневаться в справедливости указанного тезиса.

Попробуем прояснить целый ряд принципиальных моментов, которые в своей совокупности позволят раскрыть понятие интеграционного потенциала. Предварительно заметим, что процесс идет как «снизу», так и «сверху». Нижний срез характеризуется стихийностью, действиями масс людей, руководствующихся прежде всего своими интересами (инициативная организация предприятий, трудовая миграция, движение молодежи в связи с задачами обучения, операции с недвижимостью, формирование транспортных потоков и пр.). Верхний срез отличается целенаправленными скординированными действиями, когда ответственная роль принадлежит крупным структурам. Естественно, чрезвычайно важен фактор административный, а также моменты политического и, пожалуй, идеологического характера. Если мы сталкиваемся с межрегиональными взаимодействиями, за которыми стоят серьезные и влиятельные участники, то нередко такого рода мероприятия успешно вписываются в межрегиональную интеграцию.

Процессы идут объективно, независимо от воли и сознания людей, например, трудовая миграция, резко расширяющая

рынки труда. Но процессы идут и на регулируемой основе, например, развертывание масштабных торговых сетей, которые «протягивают свои щупальца» в другие регионы и формируют некое ощутимое торговое единство.

Прежде всего укажем на то, что выдающаяся роль в межрегиональной интеграции принадлежит крупным хозяйственным структурам как производственного, так и коммерческого и иного характера. Крупные структуры в силу многообразия обстоятельств получают существенную прибыль и сверхприбыль. Кроме того, они формируют масштабные фонды амортизации, ибо, как правило, отличаются повышенной фондовооруженностью труда, фондоемкостью производства. Естественно, что в условиях акционерных форм часть прибыли и сверхприбыли идет на дивиденды и на иные нужды, однако остаются очень заметные излишки. Эти средства ищут сферы применения. Используется фондовый рынок, структуры влезают в спекулятивные сделки, но в то же время значительная часть накопленных ресурсов вкладывается в развитие. Иногда у нас по простоте душевной говорят о том, что монополия тормозит научно-технический прогресс. Доля правды в этом есть, особенно если вести разговор о национальном рынке. Но обстоятельства резко меняются, когда в зоне нашего обозрения оказывается глобализующийся мир, представленный мировыми рынками. В этих условиях, с одной стороны, подрывается монополия, но в то же время, даже если она сохраняется, крупные и сверхкрупные структуры обязаны заботиться о будущем, другими словами, трудиться с учетом долгосрочной перспективы. Жизнь показывает, что если кто-то сегодня чрезмерно увлекается финансовыми операциями, спекулятивными сделками, не заботясь о развитии, тот явно окажется оттесненным на обочину исторического процесса.

Экспансия как проникновение на другие рынки, расширение собственного хозяйственного пространства как объединение сопредельных частей экономики – это процесс, подпираемый мощными накоплениями, и в то же время стремлением к получению многообразных выгод и преимуществ. Если мы будем исходить из того, что эти монополии исключительно работают ради сверхприбыли, то вступим в противоречие с реальной жиз-

нью, ибо мотивы функционирования современных крупных предприятий чрезвычайно многообразны, они не могут быть сведены исключительно к доходам. В эти мотивы входят такие моменты, как захват рынков, расширение производства и его диверсификация на базе достижений научно-технического прогресса, инновационное развитие, обучение кадров, обеспечение условий, когда совокупный рабочий персонал оказывается в состоянии наилучшим образом реализовать свои возможности в смысле роста производительности труда и ресурсосбережения. Этот перечень мотивов в деятельности крупных структур может быть продлен, но нам важно понять, что крупные структуры, например дислоцированные в Ярославле и Ярославской области, различными путями проникают во Владимирскую, Ивановскую, Костромскую и другие области. Чисто логически должно быть ясно, что монополизм крупных структур в современной экономике с учетом глобализационного аспекта оказывается понятием относительным в смысле консервации производства и торможения науки и техники. К тому же важно иметь в виду, что очень многое зависит от качества управления. В литературе длительное время (советский период и постсоветское время) модно было дискутировать на тему, какая форма собственности лучше – государственная или негосударственная[1].

Не только масштабность накоплений работает на экспансионизм, но есть и иные факторы. В капиталистическом мире широко распространена практика поощрения управляющих высшего эшелона за успехи в развитии руководимых ими пред-

[1] Нередко полезно обратиться к истории народного хозяйства. В одном из популярных изданий рассказывается о том, что известный русский специалист в области железнодорожного дела П. П. Мельников (он отвечал за строительство северного участка Николаевской, ныне Октябрьской железной дороги) считал, что железные дороги должны строиться за счет казны, ибо в этом случае, во-первых, соблюдается общегосударственный интерес, он оказывается первенствующим, во-вторых, проще устанавливать единые правила и нормы, стандарты, которые чрезвычайно важны. Он, будучи министром путей сообщения, ушел в отставку, когда один из его помощников сумел «пробить» решение, согласно которому частные железнодорожные общества получали поддержку со стороны государства.

приятий (фирм). Это многообразные бонусы, размеры которых и порядок их выдачи увязаны с корпоративными достижениями. В связи с этим мы возвращаемся к тому, что не всегда форма собственности влияет на конечную эффективность производства (в одних случаях лучше государственная форма собственности, в других – негосударственная), зачастую вперед выходит качество управления, организаторские способности высшего менеджмента. При этом важнейшее значение имеет создание долгосрочной заинтересованности управляющих в укреплении и развитии предприятий. Практика на этот счет выработала определенные схемы, с которыми можно ознакомиться в известной литературе.

Но дело заключается в том, что крупные структуры ищут в соседних регионах. Как писал поэт: «Что ищет он в стране далекой, что кинул он в краю родном?»

В современных условиях проблема производства зачастую решена, и предприятия обладают потенциалом, который при благоприятных условиях можно привести в действие. Этот момент чрезвычайно важен, это тот принципиальный пункт, который всегда надо иметь в виду. Другой момент заключается в том, что активно используются гибкие производственные системы, гибкие автоматизированные производства, быстро и эффективно переналаживаемые технические устройства, универсальные технологии, кадры, которые в состоянии быстро освоить новую технику, и пр. Это также производственный момент, значимость которого трудно переоценить.

Еще один пункт заключается в том, что проблемы сырья, материалов, топлива, электроэнергии и др. также зачастую могут быть решены в сравнительно короткие сроки, к тому же развиваются такие производства, которые обеспечивают значимую экономию ресурсов. Это еще один момент, снабженческий по своему характеру, но с сильной производственной окраской. Если же обратиться к сфере обращения, затронуть в первую очередь проблему реализации продукции, то выясняется, что зачастую, фигурально выражаясь, «собака здесь зарыта» – производственные возможности упираются в недостаточный спрос. Кстати, на это еще в середине XIX века обращали серьезное внимание К. Маркс и Ф. Энгельс, причем об этом речь шла не

только в третьем томе «Капитала», который был опубликован уже в конце указанного века.

Итак, крупные структуры ищут в соседних регионах рынки сбыта продукции, а также источники сырья и энергии, сферы приложения капитала, возможности привлечения эффективной рабочей силы и т. д. Другими словами, в их мотивации заложено экспансионистское начало, вызываемое масштабностью производства.

Эффекты масштаба связаны не только с экономией на условно-постоянных затратах, но и с другими моментами, о которых мы ведем разговор. Всегда считалось, что крупные структуры консервативны и уступают мелким по такому параметру, как гибкость производства и коммерческой деятельности. Однако в условиях глобализирующейся экономики и мощного разветвленного научно-технического прогресса крупные фирмы оказываются в состоянии сравнительной быстро реагировать на изменчивый спрос (индивидуализация выпуска продукции на конвейерных линиях, использование обрабатывающих центров и т. п.).

В дополнение к эффекту масштаба эти структуры обладают эффектом финансовой мощи и эффектом гибкости, а также и теми эффектами, которые обусловлены повышенным качеством управления предприятием (за счет опционов, бонусов и пр.).

Одновременно надо ввести в оборот сюжет, согласно которому в руках крупных структур оказался такой мощный организационно-экономический инструмент, как сетевая организация производства, филиальная система. Эта тема хорошо разработана в литературе, мы не будем на ней специально останавливаться, просто заметим, что крупные структуры уподобляются спруту, щупальца которого расходятся в разные стороны и подчиняют своему воздействию определенные экономические зоны в других регионах. Сила торговых сетей заключается как в том, что они выходят на прямые связи с предприятиями-поставщиками, так и в том, что они в дополнение к торговле развивают собственное производство, которое увеличивает долю собственного производства в реализации продукции [1].

Кроме экспансии крупных структур укажем на межрегиональную кооперацию в таких отраслях, как металлообработка и маломасштабное машиностроение, химическая промышленность, деревообработка и некоторые другие отрасли. В связи с

этим вспомним исторический прецедент. В нашей стране в 1960-е гг. действовали совнархозы, то есть управление народным хозяйством в заметной степени шло не по отраслевому принципу (министерства и ведомства), а через систему территориальных структур, по традиции получивших название «совнархоз» (традиции связаны с 1920-ми годами). Не вдаваясь в историческую оценку этой формы управления, заметим, что она дала заметный толчок развитию кооперации между областями. В качестве хорошего примера можно взять Верхневолжский совнархоз, вобравший в себя Ивановскую, Владимирскую, Костромскую, Ярославскую области. Для нужд народного хозяйства и населения требуются многие десятки тысяч наименований (мелочевка): средства механизации и автоматизации, приборы, принадлежности, организационная и техническая оснастка, запасные части и пр. Если разработать обстоятельную программу и по наиболее существенным позициям распределить выпуск этой маломасштабной продукции по отдельным предприятиям и регионам, то можно одновременно получить и эффект масштаба, и эффект рационального размещения производства. Какой смысл распылять производство, например, тех же газонокосилок или котловых устройств для отопления малоэтажных домов, когда можно сосредоточить их производство на ограниченном количестве предприятий? Правда, в этом случае либерально настроенные экономисты скажут: «Вы только тем и занимаетесь, что подрываете те объективные основы, на которых стоит рыночное хозяйство, стоят конкретные рынки». Если постоянно кивать в сторону свободного рынка, то мы, с одной стороны, проигнорируем то, что свободные рынки в современной экономике есть исключение, но не правило, с другой стороны, разумное вмешательство, исходя из общегосударственных интересов, в частности рационализации хозяйственных связей и экономии ресурсов, – вещь полезная и необходимая. Ведь можно и нужно регулировать производство посредством установления (не тотально, а избирательно) квот на отдельные виды производства. Ведь есть же такие продукты, например, наркотические средства, которые официально разрешено выпускать только госпредприятиям, соответственно, это предполагает борьбу с теми структурами и лицами, которые нарушают это правило. В лю-

бом случае поставленный нами сюжет может и должен быть предметом дискуссии.

Вместе с тем следует четко сказать, что проведение целенаправленных мер по укрупнению отдельных производств (той или иной «мелочевки») не только выгодно с народнохозяйственной точки зрения, но в принципе даст возможность снизить издержки производства и повысить конкурентоспособность предприятий. По существу это затруднит возникновение иных предприятий, которые могли бы составить конкуренцию. В то же время либералы могут и в данном случае возразить, указав на то, что подобного рода концентрация производства на отдельных предприятиях в соответствии с директивными установками подрывает конкуренцию. Здесь мы заметим, что укрупненные предприятия могут работать на договорных основах с потребителями, где оговариваются условия реализации.

В рамках сюжета интеграционного потенциала региона возникает необходимость зафиксировать процессы кластеризации. Мы считаем, что есть возможность говорить об объективных основах этого процесса, но вместе с тем иметь в виду, что кластеры (или так называемые кластеры) могут создаваться чисто волевыми путями как некие организационно-экономические формы [2].

Мы исходим из того суждения, что кластеры – это не просто совокупность дополняющих друг друга отраслей, из которых одни базовые, другие поддерживающие, обслуживающие, вспомогательные. Мы идем дальше в понимании этого вопроса, утверждая, что в рамках кластера возникают внутренние рынки, отрасли поддерживают друг друга, а общий заказ на производство и реализацию на внутреннем рынке дает головное предприятие (конечная отрасль). Мы имеем в виду, что возникают не просто внутрирегиональные, но и межрегиональные кластеры. В этом отношении можно указать на становление Верхневолжского рекреационно-туристического кластера [3]. Исследования на эту тему ведут Н. Довгополая, Н. Боровкова, Б. Бабаев, Е. Сорокина, М. Сергеева и ряд других исследователей, базой для которых является кафедра экономической теории ИвГУ.

Мощным стимулятором формирования макрорегионов являются амбициозные проекты, то есть проекты масштабные и

достаточные для того, чтобы встряхнуть экономику региона или хотя бы его отдельных частей. Следует прямо заметить, что если речь вести о возрождении и развитии старопромышленных регионов, то мы неизбежно столкнемся с сюжетами амбициозных проектов. Так, применительно к Ивановской области можно говорить о таких проектах, как, к примеру, межрегиональные взаимодействия по переработке биомассы (сельскохозяйственного сырья, продукции лесов, добыча торфа и пр.). Родственные предприятия по выпуску продукции могут быть не только конкурентами, но они же могут быть и предприятиями, активно сотрудничающими друг с другом в различных направлениях. Сотрудничество в области охраны здоровья, отдыха, лечения, туризма – это еще одно направление, которое связано с крупномасштабными проектами. Дело не только в том, чтобы перечислить конкретно эти проекты, но и в том, чтобы просто обозначить это направление формирования макрорегионов.

Нужно также обратить внимание на возможности «приграничной» торговли, когда устанавливаются устойчивые контакты между жителями, проживающими по разные стороны разделительной пограничной областной или краевой полосы. В этом отношении достаточно интересно в Ивановской области взаимодействие Пучежского и Пестяковского районов Ивановской области с Нижегородской областью, связи Ильинского района Ивановской области с Ростовским районом Ярославской области. Эти взаимодействия не отличаются масштабностью, но носят устойчивый характер, действительно происходит некая ликвидация разделительных полос. Например, в Пучеже, Пестяках широко продают хлебобулочные изделия, испеченные в Нижегородской области, в свою очередь Пучежский и Юрьевецкий районы, расположенные вдоль Волги, очень активно используются рыбаками из Балахны, Сормова, Нижнего Новгорода. Примеры найти несложно.

Появляются такие зоны, которые являются притягательными не только для жителей данного региона, но и для жителей других регионов. В этом отношении в Ивановской области показателен пример Плёса, который ежегодно посещает не менее 300 тыс. человек, оставляя порядка 2 млрд руб. в заведениях го-

рода и в карманах его жителей. Перспективы таких зон очень существенные, и они будут возникать в различных местах.

Еще один момент связан с тем, что происходит перемещение производств, а также контор, ими управляющих. Так, город Москва активно вытесняет производства, они оказываются в Тверской, Владимирской и даже Ивановской областях (высокие налоги, повышенная стоимость рабочей силы, требования со стороны администрации, инфраструктурная нагрузка – это и многое другое побуждает выводить предприятия из крупных городов на периферию не только своего региона, но и в соседние области).

Естественно, мы не исчерпали темы интеграционного потенциала региона, поднятые нами вопросы нередко носят постановочный характер, однако этот вопрос существенен и нуждается в разработке.

Библиографический список

1. *Бабаев Б. Д.* Москва: донор или «вампир»?! Иваново ; Москва, 2009.

2. *Бабаев Б. Д. и др*. Кластерный подход и региональные точки экономического роста: теоретико-методологические аспекты. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2009.

3. *Бабаев Б. Д. и др.* Ключевые проблемы развития хозяйственной территории депрессивного типа (по материалам Ивановской области). Иваново : ПресСто, 2013.

УДК 330.341
Б. Д. Бабаев, М. Е. Сергеева

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СТАТИСТИКИ

Проанализированы современные проблемы организации муниципальной статистики, а также определены перспективные направления развития статистических исследований на муниципальном уровне.

Ключевые слова: муниципальная статистика, муниципальное образование, малый город.

B. D. Babaev, M. E. Sergeeva

CURRENT ISSUES OF MUNICIPAL STATISTICS

This article analyzes the modern problems of municipal statistics, and identified future directions for statistical studies at the municipal level.

Key words: municipal statistics, the municipality, small town.

Муниципальная статистика откровенно слаба. Мы имеем ограниченное число статистических показателей по городам и районам. «Отдельные показатели социально-экономического положения Ивановской области по городам и районам» – издание, выходящее периодически. В статистическом ежегоднике «Ивановская область – 2013» данные в разрезе городов и районов занимают незначительное место.

Не имея достаточно полной картины по муниципальным образованиям и городам, мы не можем достаточно полно судить о состоянии экономики социальной сферы в регионе и стране. Например, в Ивановской области 3018 сельских поселений и 30 городов.

Исследователи, занимающиеся региональной и муниципальной экономикой, испытывают острый недостаток в сведениях о низовом уровне народного хозяйства; попытки кустар-

© Бабаев Б. Д., Сергеева М. Е., 2014

ным способом добыть сведения, возможно, и полезны, но эти сведения отрывочны и недостаточно представительны.

Сложно принимать эффективные и высококачественные решения управленческого характера, если не располагать достаточно обширной и достоверной информацией о положении дел на конкретных территориях.

Разработка экономических, социальных и иных программ, развитие территорий, муниципальных образований, городов предполагает наличие определенного массива сведений, которые вполне могла бы дать муниципальная статистика, если бы она в действительности существовала в каком-то общественно необходимом масштабе.

Отсутствие низовой социально-экономической информации отрицательно сказывается на развитии предпринимательской деятельности.

В настоящее время у администрации и научной общественности существует повышенный интерес к прогнозным оценкам, которые затруднительно корректно формулировать при отсутствии необходимого по масштабам и разнообразного по структуре массива статданных. Всегда надо помнить, что экономика многоуровневая, данные по национальной статистике обычно дополняются сведениями о межрегиональных взаимодействиях и о состоянии региона, но необходимы одновременно и данные по районам и городам.

Существует ряд актуальных тем, которые либо являются, либо могут являться предметом статистических наблюдений, когда нужны не только качественные оценки, но и количественные измерения. Остановимся на ряде предложений, имея в виду, что существующая статистика так или иначе этих проблем касается, равно как эти темы являются предметом социологических обследований (однако эта тематика в границах Ивановской области нуждается в более углубленной разработке).

Остро для подмосковных старопромышленных регионов и для образующих их районов и городов стоит вопрос по трудовой миграции. В печати промелькнуло сообщение, что за пределами Ивановской области работает свыше 90 тыс. чел. (число занятых в экономике, согласно статистике, 492 тыс. чел.), что составляет 18,3 %. Эта цифра нуждается в проверке и даже нам

представляется сомнительной. Есть более проверенные сведения по отдельным городам, например, в Шуе приблизительно 15 % трудоспособного населения работает на стороне, а из примерно 5 тыс. населения Палеха за его пределами трудятся 1,5 тыс. трудоспособных граждан.

Какие вопросы в связи с трудовой миграцией являются актуальными и могут быть включены в список?

1. Численность мигрантов.

2. Мотивы миграции в их увязке с такими характеристиками, как возраст, пол, образование, профессия, вид деятельности по месту работы с указанием продолжительности времени и величины заработка, условий проживания и т. д.

3. Степень удовлетворенности от текущей занятости.

4. При каких условиях человек мог бы вернуться на малую родину (вид деятельности, размер заработной платы и пр.).

5. Форма миграции – маятниковая, вахтовый метод и т. д.

6. Формы выигрыша, приобретенные человеком и его семьей в результате трудовой миграции.

7. Виды потерь, связанные с работой на стороне.

Конечно, можно добавить и другие вопросы, но важно знать, что трудовая миграция, обеспечивая людям занятость и доходы, в то же время порождает немало проблем не только личностного, семейного характера, но и общественной значимости. Так, в малые города приходят инвесторы со своими предложениями и очень часто сталкиваются с дефицитом квалифицированной рабочей силы, соответственно, они уходят их этих городов. Кроме того, трудовые мигранты – это наиболее предприимчивая часть населения, значит, происходит процесс обеднения экономически активного населения в профессионально-квалификационном и личностном плане, подрывается потенциал мелкого предпринимательства. Сведения о трудовых мигрантах важны для оценки трудового потенциала района и города.

По-прежнему актуальна тема занятости во взаимосвязи со свободным временем. В разных обстоятельствах людям приходится давать сведения о своей дополнительной занятости (например, такая норма используется в вузах). Что наиболее существенно? Прояснения, какие категории граждан по профессиям, по возрасту и по другим характеристикам наиболее заинтересо-

ваны в дополнительной занятости, какова суммарная продолжительность ежедневного труда людей в условиях, когда люди где-то еще в дополнение к основной работе трудятся? Можно поставить вопросы, связанные с получением дохода (людям здесь нечего скрывать). Интересна проблема личного самочувствия людей в связи со сверхзанятостью и те запросы, которые могут быть удовлетворены людьми за счет добавочных доходов. При каких условиях люди могли бы отказаться от дополнительных заработков (в данном случае можно поинтересоваться потенциально возможной величиной заработка).

Можно расширить эту тему путем введения семейной проблематики: воспитание детей, внутрисемейные отношения и прочее. По сути, мы выходим на категорию качества жизни и определяем наличие слоя людей, жизнь которых в существенной степени определяется дополнительной занятостью и добавочными доходами. Велика ли доля этих людей в нашем обществе, и среди какой категории граждан они в большей степени превалируют?

Чтобы управлять обществом и получать надлежащее многообразие эффектов, необходимо знать это общество, а тема занятости и доходов – одна из наиболее фундаментальных. Разумеется, поставленными вопросами тема не исчерпана, в данном случае можно говорить о содружестве статистиков, социологов, управленцев, экономистов.

Применительно к районам и малым городам важно не только знать состояние предпринимательской деятельности, но и имеющийся в этом отношении потенциал. В связи с этим необходимо понимание того, какие виды экономической деятельности в конкретной местности востребованы, затем можно сделать обобщение о совокупности исследованных массивов. Для этого надо знать состояние рынка, в данном случае в исследование должны включиться аналитики, занимающиеся рыночной проблематикой.

В настоящее время жизнь стихийно выдвигает людей, которые склонны создавать собственное дело, но в то же время где-то делаются попытки ввести этот процесс в организованное русло (бизнес-инкубаторы и т. д.). Само по себе не просто интересно, но и важно для дела выяснение того, откуда и как появ-

ляются люди, занимающиеся малым и средним предпринимательством. Одни лица реализуют это в порядке самозанятости (вынужденное предпринимательство), а другие превращаются в «маленьких капиталистов», работающих ради прибыли. Первые недостаточно амбициозны, вторые, напротив, склоны работать по принципам расширенного воспроизводства. В районах и городах существуют проблемы, требующие решения и нередко связанные с предпринимательством (торгово-закупочная деятельность, ориентированная на хозяйства населения, переработка сельскохозяйственной продукции с использованием мини-предприятий, формы деятельности, связанные с лесными ресурсами, прудовое рыбоводство, транспортные услуги и пр.). Возможна постановка и других вопросов.

В настоящее время остро ставится вопрос о поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства, которому придается серьезнейшее значение в решении таких задач, как новая индустриализация, освоение Сибири и Дальнего Востока, инфраструктурное обустройство страны, обеспечение национальной безопасности, занятие достойного места в мировой экономике.

УДК 338.262.7
А. Б. Берендеева, А. А. Елизарова

КАДРОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Рассмотрены подходы к оценке эффективности деятельности государственных служащих, проблемы реализации административной реформы, эффективности кадровых технологий на государственной службе.

Ключевые слова: государственная служба, оценка эффективности государственного управления, управление по результатам, кадровый менеджмент на государственной службе.

A. B. Berendeeva, A. A. Elizarova

PERSONNEL MANAGEMENT IN THE REGIONAL ECONOMY

The article discusses approaches to evaluating the effectiveness of the civil servants, problems of implementation of the administrative reform, the effectiveness of human technologies and materials in the public service.

Key words: public service, performance evaluation of public administration, performance management, personnel policy in the public service.

Многочисленные исследования условий, определяющих рост конкурентоспособности регионов, показывают, что основными факторами и инструментами повышения конкурентоспособности регионов выступают:

- развитие кластеризации экономики;
- развитие инноваций и повышение технологичности производства продукции;
- развитие маркетинга территорий для привлечения в регион предприятий, работников, инвестиций [4, с. 74–75].

Конкретные и приоритетные для каждого региона, муниципалитета средства повышения их конкурентоспособности ну-

© Берендеева А. Б., Елизарова А. А., 2014

ждаются в эффективном управлении, в согласованных усилиях государства и местных органов власти, вузов, бизнеса.

В условиях политической ситуации и экономических санкций 2014 г. актуальными становятся также вопросы увеличении государственных инвестиций в развитие инфраструктуры и оборонных отраслей. В связи с этим актуальны проблемы оценки эффективности деятельности госчиновников, в том числе вопросы кадрового менеджмента государственной службы.

Вопросы повышения эффективности деятельности чиновников, государственной службы привлекают внимание исследователей различных направлений научного знания – социологов, экономистов, историков. Госслужащие составляют основную массу работников госорганов, именно они непосредственно участвуют в подготовке и реализации решений всех ветвей власти. Таким образом, эффективность госуправления определяется, по сути, эффективностью работы чиновников, их профессиональными и личностными качествами. По данным последних исследований [3, с. 72; 12], свыше 90 % респондентов не склонны доверять чиновникам. Опрошенные заявили, что повышению авторитета госслужащих среди населения мешают их коррумпированность (55,5 %), бюрократизм (48,7 %), непрофессионализм (29,8 %). Т. е. результаты опросов населения свидетельствуют о низком уровне доверия к государственной службе.

Необходимость введения оценки по результатам как задачи и условия повышения эффективности их деятельности (повышения качества госуправления) в современной России была признана в начале 2000-х гг., что сопровождалось формированием процедур (механизмов и инструментов) управления по результатам в деятельности органов исполнительной власти.

В 2003 г. была провозглашена реформа госслужбы, в 2004 г. – реформа бюджетного процесса, в 2005 г. – административная реформа. На смену Концепции административной реформы 2006–2010 гг. была принята Концепция снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011–2013 гг. Принцип «новой модели государственного управления» подразумевает ориентацию работы всех звеньев механизма госуправления и уровней власти на измеримый, прозрачный и понятный для общества

результат работы. Это нашло отражение во внедрении в органах исполнительной власти принципов и процедур управления по результатам. Внедрение управления по результатам является межведомственным проектом, в котором роль центральных ведомств объективно играют несколько федеральных органов исполнительной власти – Минэкономразвития России, Минфин России, Минтруд России. Концепцией административной реформы предусматривалась реализация следующих мер в сфере внедрения управления по результатам:

– создание и внедрение комплексной системы ведомственного и межведомственного планирования и проектного управления по целям и результатам деятельности, конкурентного распределения ресурсов между ведомствами и контроля за достижением результатов их деятельности;

– разработка ключевых измеримых показателей эффективности и результативности деятельности органов исполнительной власти по основным направлениям их деятельности в соответствии со стратегическими целями государства;

– внедрение технологий и процедур целеполагания, обеспечивающих привязку целей к конкретным исполнителям, выработку показателей, позволяющих адекватно оценить степень достижения поставленных целей и действия исполнителей, предпринимаемые для достижения этих целей;

– разработка и внедрение управленческого учета, позволяющего распределять ресурсы по поставленным задачам, а также обеспечивать контроль достижения результатов и определять персональную ответственность руководителей и должностных лиц за решение указанных задач;

– разработка и внедрение системы внутреннего аудита, позволяющей оценивать эффективность деятельности структурных подразделений и должностных лиц, ответственных за решение поставленных задач, а также проводить оценку эффективности бюджетных расходов;

– внедрение системы регулярной оценки рисков, препятствующих достижению намеченных целей;

– внедрение механизмов управления подведомственными органам исполнительной власти организациями

Есть передовой опыт в этой сфере. Например, в Алтайском крае реализуется проект «Разработка системы индикативного управления развитием Алтайского края». Сложившийся комплекс целеполагания, планирования, прогнозирования стал основой для формирования и внедрения в органах исполнительной власти принципов и процедур управления по результатам [5, с. 101].

В качестве проблем, препятствующих полноценному внедрению управления по результатам в деятельность органов исполнительной власти, в Концепции административной реформы отмечаются следующие:

– отсутствие методик расчета показателей результативности по ряду важнейших направлений деятельности федеральных органов исполнительной власти;

– отсутствие системы сбора и обработки информации, необходимой для формирования достаточного набора целевых значений показателей результативности, и системы мониторинга их достижения;

– отсутствие у госслужащих необходимых знаний и навыков в сфере управления по результатам, а также мотивации к проведению работы по оценке результатов.

В связи с наличием проблем в литературе предлагается оценивать не степень полного решения проблем в сфере управления по результатам, а степень продвижения к решению данных проблем (методом экспертных оценок) [6].

В настоящее время переход к формированию федерального бюджета по программному принципу дает возможность обеспечивать более тесную связь между объемами бюджетных ассигнований и ожидаемыми результатами государственной политики.

Реализуется метод, связанный с оценкой эффективности госуправления в рамках программно-целевого подхода. В РФ уже наработан большой практический опыт реформирования государственной службы; новый «вектор» – программно-целевой метод развития государственной службы. За 2003–2013 гг. было реализовано более 500 программных мероприятий (в среднем не менее 50–60 мероприятий в год). В реализации мероприятий первой федеральной программы (2003–2007 гг.) приняли участие 5 федеральных государственных органов, во

второй (2009–2013 гг.) – 8. В процесс разработки новых подходов к оценке эффективности реформирования и развития госслужбы были вовлечены многие эксперты, представляющие ведущие образовательные учреждения и научные центры, консалтинговые структуры, организации третьего сектора, бизнес-структуры.

На сегодняшний день существует несколько международных рейтингов, оценивающих показатели, которые затрагивают эффективность госуправления, например, рейтинги: уровня коррупции (Perception of Corruption – Transparency International), эффективности институтов (Worldwide Governance Indicators (WGI), Governance Research Indicator Country Snapshot (GRICS) – World Bank), качества предоставления госуслуг, другие рейтинги, представляющие экономические индексы и социальные индикаторы разных стран. Также в литературе предлагается ввести показатель «оценка эффективности реформирования государственной службы» как интегральный показатель качества изменений (развития, реформирования) государственной службы [2]. В числе других предлагаемых показателей рассматриваются:

- количество должностей государственной службы, для которых утверждены должностные регламенты, соответствующие установленным требованиям;
- индекс доверия граждан к государственным служащим;
- доля вакантных должностей государственной службы, замещаемых на основе назначения из кадрового резерва;
- число государственных служащих, принявших участие в инновационных программах профессиональной подготовки и переподготовки государственных служащих;
- число государственных служащих, прошедших обучение в соответствии с государственным заказом на профессиональную переподготовку, повышение квалификации и стажировку, в том числе за пределами территории РФ, др.

Ключевыми проблемами современного этапа развития госслужбы, по мнению А. И. Турчинова, являются:

– недостаточная теоретическая проработка реформы;

– отсутствие эффективного управления госслужбой;

– слабое информационное обеспечение, экспертная кулуарность, отсутствие учета общественного мнения;

– децентрализация задач реформы и развития госслужбы;

– отставание нормативно-правового обеспечения;

– проблемы кадрового обеспечения;

– некритическое отношение к зарубежному опыту;

– жесткая зависимость от политической ситуации и др.

Также отмечается отсутствие подготовленного кадрового состава госслужащих, неполная реализация потенциала существующих правовых актов, несоответствие между острой потребностью в управляемости системой государственной службы и отсутствием системы управления ею [12, с. 125–132].

По мнению Г. А. Борщевского, «управление кадровой политикой в масштабах страны не может осуществляться скоординированно, так как система органов управления на федеральном уровне сложна и запутанна, их интересы и цели противоречивы, исходя из различий в реализуемых ими функциях. Решающая роль в проведении кадровой политики принадлежит руководителям отдельных органов исполнительной власти» [3 с. 71].

Исследованию кадровых технологий на государственной службе посвящены исследования А. Елина, Н. Качалова, В. Бокерия, Н. Розановой и др. [3, 7, 12]. Отмечается, что в настоящее время большинство кандидатов проходят процедуру конкурса, зачисляются в кадровый резерв и впоследствии назначаются из него на вакантные должности госслужбы. Так как зачисление в кадровый резерв установлено при достижении показателей, которые ниже, чем необходимо достичь для победы в конкурсе, а выдвижение из резерва производится уже без конкурса, то существующий порядок приводит на деле к попаданию на госслужбу кандидатов с худшими профессиональными качествами. Кроме того, решения конкурсных комиссий (как и аттестационных комиссий, создаваемых для проведения текущей оценки госслужащих) в значительной степени носят субъективный и формальный характер; оценочные технологии применяются формально или скорее формально. На практике конкурс на госслужбе представляет собой «ритуальную процедуру», т. е. состязательность и открытость являются фикцией. К настоящему времени отсутствует полноценное законодательство о кадровом резервировании.

В 2012 г. только в 15 регионах происходила реальная работа с резервами, а в остальных госслужащие могли даже не знать, что состоят в кадровом резерве. Выявлено, что среди мотивов, определяющих поступление граждан на службу, преобладают соображения стабильности, социальных гарантий, различные материальные факторы. Вес последних в структуре мотивации респондентов составляет около 65 % [3, с. 73–75]. Неудивительно поэтому, что ряд служащих склонны использовать должностное положение в целях личного обогащения, а проблема коррупции является одной из наиболее острых в ходе реформ госслужбы.

В литературе рассматриваются возможные направления дальнейшего реформирования, среди которых: увязка реформы госслужбы с бюджетным процессом и планированием работы Правительства РФ, изменение принципов комплектования государственных органов на основании планирования потребности в кадрах, расширение практики аутсорсинга функций на госслужбе [3]. На фоне роста антикоррупцинных настроений в общественном сознании россиян для борьбы с коррупцией в органах власти необходимо широко применять специальные кадровые технологии, направленные на снижение коррупционных проявлений; актуальна публикация сведений о доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера государственных служащих определенных категорий [8, 9, 11, 13].

Библиографический список

1. *Анурин В. Ф., Садулина А. М.* Бюрократия: взгляды «извне» и «изнутри» // СОЦИС. 2010. № 2. С. 29–30.

2. *Барабашев А. Г., Киндрась А. А.* Об эффективности программно-целевого метода реформирования государственной службы: опыт России // Вопр. гос. и муницип. управления. 2014. № 2. С. 7–27.

3. Борщевский Г. А. Реформирование государственной службы в России: промежуточные итоги и перспективы // Вопр. гос. и муницип. управления. 2014. № 2. С. 65–88.

4. Воронов В. В., Рачко Э. Э., Бийжанова Э. К. Оценка конкурентоспособности регионов и управления факторами ее повышения (опыт Евросоюза на примере Латвии) // СОЦИС. 2012. № 5. С. 69–78.

5. *Гниденко И. В.* Концептуальные основы комплексной системы оценки работы региональной власти (на примере Алтайского края) // СОЦИС. 2012. № 8. С. 100–102.

6. *Добролюбова Е. И., Южаков В. Н., Александров О. В.* Внедрение управления по результатам в рамках реализации административной реформы в Российской Федерации: на пути к созданию новой модели государственного управления // Вопр. гос. и муницип. управления. 2014. № 2. С. 28–47.

7. *Елин А., Качалов Н., Бокерия В.* Оценка и оплата труда госслужащих // Чел. и труд. 2011. № 5. С. 53–55.

8. *Журавлев А. Л., Юревич А. В.* Психологические факторы коррупции // СОЦИС. 2014. № 7. 63–71.

9. *Зенюк Д. А., Малинецкий Г. Г., Фаллер Д. С.* Модель коррупционного поведения в бюрократической иерархии: результаты эксперимента // СОЦИС. 2014. № 10. С. 76–84.

10. *Розанова Н.* Аттестация персонала органов государственного и муниципального управления: оценка проектной компетентности // Чел. и труд. 2010. № 12. С. 59–61.

11. *Тавокин Е. П., Шишова Ж. А., Широкова О. В.* Коррупция в органах государственной власти // СОЦИС. 2014. № 5. С. 80–88.

12. *Турчинов А. И.* Государственная служба России: состояние и проблемы развития // Социально-профессиональное развитие государственной службы : материалы 13-й общерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. М. : РАНХиГС, 2014. С. 125–132.

13. *Эмиров Н., Асланов М.* Антикоррупционные кадровые технологии в органах государственного управления // Пробл. теории и практики управления. 2014. № 5. С. 25–31.

УДК 338.22.021.2
А. Б. Берендеева, Е. В. Мартынова

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Рассмотрены разные подходы в понимании экономической безопасности и различные методики в оценке ее критериев и параметров.

Ключевые слова: экономическая безопасность региона, методы оценки экономической безопасности региона, рейтинговая оценка состояния экономической безопасности региона.

A. B. Berendeeva, E. V. Martynova

APPROACHES TO ASSESS THE ECONOMIC SECURITY OF THE REGION

The article discusses the different approaches in understanding the economic security, and various techniques for evaluating its criteria and parameters.

Key words: economic security of the region, the methods of assessing the economic security of the region, the rating assessment of the economic security of the region.

В настоящее время все большую актуальность приобретает оценка уровня экономической безопасности региона, т. к. она определяет возможность реализации национально-государственных интересов, устойчивую дееспособность хозяйствующих субъектов, достойные условия жизнедеятельности населения, возможность интеграции с экономикой страны и показывает региональную независимость [6].

Экономическая безопасность России складывается из экономической безопасности ее регионов. В настоящий момент в экономической литературе освещено достаточно много концептуальных аспектов экономической безопасности России. Но

© Берендеева А. Б., Мартынова Е. В., 2014

проблема обеспечения экономической безопасности регионов исследована недостаточно, так как, во-первых, экономическое развитие регионов России имеет свою собственную специфику, которая влияет на решение задач обеспечения экономической безопасности регионов и выбор показателей, влияющих на экономическую безопасность региона; во-вторых, существует несколько методологий обеспечения экономической безопасности регионов, которые зачастую противоречат друг другу; в-третьих, не до конца проработан вопрос унификации региональных статистических данных, которые могут быть использованы при оценке экономической безопасности региона [4].

Указанные причины крайне обостряют выработку общих принципов оценки экономической безопасности регионов, а также выработку конкретных мер по обеспечению региональной экономической безопасности, что еще раз подтверждает актуальность темы.

К сожалению, единого понимания сущности понятия «экономическая безопасность» нет. С. Г. Езерская в своей работе «Сущность и методы оценки экономической безопасности» отмечает мнения ученых об экономической безопасности. Академик Л. И. Абалкин определяет экономическую безопасность как «совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию». Г. В. Гутман, Ю. Н. Лапыгин и А. И. Прилепский отмечают, что безопасность – это определенное состояние экономики и не может быть «совокупностью условий и факторов», а для более точной характеристики экономической безопасности приводят определение, данное академиком В. К. Сенчаговым: «… это не только защищенность национальных интересов, но и готовность и способность институтов власти создавать механизмы реализации и защиты национальных интересов развития отечественной экономики, поддержания социально-политической стабильности общества». Далее С. Г. Езерская заключает, что экономическую безопасность можно определить, как состояние защищенности экономических интересов субъекта (государства, региона, предприятия, личности) от внешних и внутренних негативных воздействий (угроз)

[3]. Н. М. Калинина в своей работе «Экономическая безопасность региона: сущность, угрозы и меры обеспечения», сравнивая компетентные мнения ученых, представила обобщенное определение «экономической безопасности» как способность, возможность и готовность экономики (экономической системы) на основе эффективного управления обеспечить стабильность и устойчивый экономический рост, удовлетворение потребностей общества и защиту национальных интересов в различных сферах от внутренних и внешних угроз [4].

В настоящее время выделяют пять групп методов оценки экономической безопасности региона [5]:

1) наблюдение основных макроэкономических показателей и сравнение их с пороговыми значениями (С. Ю. Глазьев);

2) метод экспертной оценки для ранжирования территорий по уровню угроз;

3) оценка темпов экономического роста страны по основным макроэкономическим показателям и динамика их измерения;

4) методы прикладной математики;

5) использование экономических инструментов при оценке последствий угроз безопасности через количественное определение ущерба (Л. П. Гончаренко).

С. Г. Езерская пишет, что основной проблемой при использовании метода наблюдения основным макроэкономических показателей является выделение тех показателей, сравнение которых с пороговыми значениями позволит дать комплексную оценку состояния экономики страны, выделить объективные опасные тенденции (С. Ю. Глазьев – автор данной методики – выделил 22 основных показателя) [3].

Критерий экономической безопасности – оценка состояния экономики с точки зрения важнейших процессов, отражающих сущность экономической безопасности.

Разработка системы критериев и параметров экономической безопасности регионов должна базироваться на использовании следующих общеметодологических принципов [1]:

- комплексность, т. е. необходимость анализа и учета всех сторон объекта изучения;
- системность, т. е. учет ряда взаимосвязей и взаимозависимостей;

• вариантность (альтернативность), т. е. выявление и обоснование нескольких вариантов выхода из кризисной ситуации;

• приемлемый риск, т. е. выявление и реализация доступных мер по недопущению возникновения пороговых ситуаций.

К сожалению, количественные параметры пороговых значений до сих пор не утверждены. Установление показателей, критериев и пороговых значений экономической безопасности региона, на данный момент, является нерешенной проблемой, которая требует более качественного и глубокого анализа.

Н. В. Дюженкова приводит три варианта рейтинговой оценки состояния экономической безопасности региона, которые разработаны учеными Тамбовского технологического университета [2]. В данной методике предусматривается выведение интегрального показателя из системы блока показателей, характеризующих производственную, научно-техническую, финансовую, социально-демографическую, общественную, продовольственную, экологическую составляющие реструктуризации регионального рынка труда. По мнению И. В. Новиковой и Н. И. Красникова, такая методика слишком «громоздка, расчет интегрального показателя не может являться самоцелью, т. к. для разработки стратегии создания системы экономической безопасности региона нужны оценки конкретных сфер экономики региона, рисков в них, которые позволяют принять обоснованные управленческие решения для устранения дестабилизирующих влияний». Также они отмечают, что экспертные оценки в значительной степени субъективны и не могут быть базой для расчетов.

Учеными Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева был разработан метод оценки экономической безопасности регионов с помощью многомерных статистических методов, в котором был проведен корреляционно-регрессионный анализ связи между рассчитанными интегральными и результативными показателями, получены определенные зависимости, на основе которых была построена система из четырех уравнений, которая представляет собой комплексную количественную модель, описывающую состояние Республики Мордовия [5].

К сожалению, методы математического анализа не всегда могут служить надежным инструментом для оценки состояния

региональных социально-экономических процессов, а также некоторые интегральные показатели, используемые в качестве факторных, выбраны необъективно.

И. В. Новикова и Н. И. Красников предложили свою систему индикаторов экономической безопасности региона с их пороговыми значениями, использование которой позволит выявить точки повышенного риска в продовольственной, производственной, инфраструктурной, финансовой, социальной и инновационной сферах экономики региона, за гранями которых возникает угроза нарушения равновесия и развития составных элементов региональной системы с последующим наступлением кризисных явлений [5].

Таким образом, мы видим, что существует как минимум пять групп методов оценки экономической безопасности региона, которые имеют свои достоинства и недостатки. Так как еще не выработана общая методика оценки экономической безопасности региона, данный вопрос остается открытым и требующим глубокого изучения, поскольку экономическая безопасность регионов – это экономическая безопасность страны в целом.

Библиографический список

1. *Дронов Р.* Подходы к обеспечению экономической безопасности // Экономист. 2001. № 2. С. 43–54.

2. *Дюженкова Н. В.* Система критериев и показателей для оценки состояния экономической безопасности // Информационный бизнес в России : сб. науч. тр. по материалам науч.-практ. семинара. Тамбов, 2001.

3. *Езерская С. Г.* Сущность и методы оценки экономической безопасности. URL: http://www/masters.donntu/edu/ua/2004/fem/ryabkina/

4. *Калинина Н. М.* Экономическая безопасность региона: сущность, угрозы и меры обеспечения // Сибирский торгово-экономический журнал. 2010. № 10.

5. *Новикова И. В., Красников Н. И.* Индикаторы экономической безопасности региона. М. : Экономика, 2009.

6. *Шпак А. С.* Экономическая безопасность и оценка социально-экономического развития Краснодарского края // Проблемы современной экономики. 2008. № 2 (26).

УДК 378.1
И. Б. Бондырева

ФУНКЦИИ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА

Рассматривается адаптация высшего технического образования к вызовам современности. Ставится вопрос о формировании регионального образовательного пространства из девяти субъектов, структурируется их ответственность в рамках взаимодействия. Доказывается, что современный инженер может быть подготовлен только в результате совместной деятельности всех участников. Описываются функции и зоны ответственности для участников в рамках пространства.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, высшее техническое образование, региональное образовательное пространство, функции и ответственность участников.

I. B. Bondareva

FUNCTIONS AND RESPONSIBILITIES OF THE SUBJECTS REGIONAL EDUCATIONAL SPACE

Discusses the adaptation of higher technical education to the challenges of modernity. The question of the formation of regional educational space of nine subjects, structured their responsibility within the interaction. It is proved that a modern engineer should be prepared only in the result of joint efforts of all participants. Describes the functions and responsibilities for the participants within the space.

Key words: socio-economic development, higher education, regional educational space, functions, and responsibilities of participants.

Сегодня не требуется высокой квалификации, чтобы перечислить критические технологии, производства, направления в образовании, которые нужно развивать в России – они общеизвестны. Значительно сложнее, когда могут быть предложены и предлагаются рядом авторов конкретные программы и проекты,

© Бондырева И. Б., 2014

которые позволяют в этих условиях определить выход на новый, достаточно высокий уровень.

Наш подход к высшему техническому образованию исходит из представления о том, что оно являет собой общегосударственную ценность, хотя можно выделить и региональные аспекты.

Стратегической задачей для страны становится создание системы подготовки и переподготовки инженерных кадров, способных работать в потоке непрерывно обновляющихся технологий и имеющих широкий спектр знаний. Однако сами технические университеты и окружающая их институциональная среда в настоящее время не обладают должной готовностью, чтобы принять и реализовать эти запросы времени.

Наиболее распространенный подход к пониманию современных вызовов предполагает их классификацию с содержательной точки зрения. В исследованиях В. Н. Черковца, Е. Н. Жильцова, В. В. Чекмарева и др. выделяются демографический, технологический, информационный, мировоззренческий, нравственный, экологический вызовы. Черты-вызовы многообразны и разнохарактерны. В силу этого мы попытались использовать другой подход, а именно выделили запросы, обращенные к высшей технической школе от различных субъектов: мировой экономики с ведущим глобализационным аспектом, требования национальной и региональной экономик, запросы предприятий, домашних хозяйств, отдельных индивидов.

Проведенное исследование показало, что к числу основных вызовов относятся: повышение профессиональной квалификации; рост мобильности; углубление подготовки по информационным системам и технологиям; воспитание патриотизма; усиление гуманитарной составляющей в подготовке инженера; формирование глубоких знаний в области экономики и управления производством и др. При этом в состав вызовов, обращенных к высшей технической школе от региональной экономики, входят опережающее развитие научно-образовательного потенциала и участие в создании современной мощной системы подготовки инженеров.

Следует отметить, что с момента появления на территории большинства областей Верхневолжского макрорегиона первых учреждений, предназначенных для подготовки инженеров, про-

шло всего 70-80 лет. Все эти образовательные учреждения – государственные. Это не случайно, так как во все времена в России именно государство уделяло основное внимание подготовке инженерных кадров. Во многих технических вузах имеются структуры довузовской подготовки, дистанционных форм образования, повышения квалификации и переподготовки инженерных кадров, а также аспирантуры и докторантуры. Последнее дает уверенность в том, что созданная в регионах система подготовки инженеров не останется без высококвалифицированных преподавательских кадров.

Для адекватной реакции на вызовы, сфокусированные на решение проблемы подготовки кадров с высшим образованием (аспект инженерной подготовки) в рамках региона, с нашей точки зрения, необходимо формирование регионального интегрированного образовательного пространства.

Термин «пространство» в сферу социально-экономической жизни пришел из физики и математики и подразумевает множество объектов, между которыми установлены отношения, определяемые характером этих объектов и связями между ними. Философское представление о пространстве характеризует его как одну из форм существования бесконечно развивающейся материи, характеризующуюся протяженностью и объёмом. В нашем случае пространство выражает совокупность связей и отношений между субъектами, которые имеют экономические интересы в сфере высшего технического образования и могут быть задействованы в решении как общегосударственных, так и региональных задач.

Общегосударственная задача означает – «привести профессиональные кадры сообразно с потребностями народного хозяйства по количеству, структуре, качеству подготовки, по характеристикам мобильности, адаптационности, законопослушания, патриотичности. Региональная задача – подготовка кадров в соответствии со специфическими запросами ... территории, когда чрезвычайно важное значение имеют адаптационный потенциал выпускников и их стремление работать в этом регионе» [6, с. 20].

Ряд исследователей ограничивают образовательное пространство триадой «вуз-бизнес-власть» и в этой связи анализи-

руют процессы взаимодействия субъектов экономики в решении проблем обеспечения кадрами высшей квалификации. С нашей точки зрения этот подход имеет определенные ограничения, перестает соответствовать динамично изменяющимся требованиям научно-образовательно-производственного процесса и не учитывает закономерность опережающего развития личного фактора производства в инновационной экономике.

Кроме того, высшее образование в настоящее время вступает в соперничество с другими социальными институтами за перераспределение ценностей, финансовых средств и потоков, за право создавать материальное и духовное пространство жизни общества и быть значимым фактором его развития. Рядовые члены общества, их семьи все больше полагают, что сфера высшего образования – одна из самых необходимых и дает в текущем и долгосрочном периоде стабильный экономический результат. Такой выбор рядовые граждане делают не под давлением «сверху», а в результате осознания необходимости для себя именно такого способа жизнедеятельности. Поэтому в дальнейшем в качестве ключевых субъектов образовательного пространства мы рассматривали также общество, домохозяйство и человека [2, с. 65].

Этот подход направлен не только на объективный, предметный мир (социально-экономическую систему), но и на мир конкретных индивидов, домохозяйств (мир, где развивается личностный потенциал человека, духовно-нравственные потребности, творчество).

В настоящее время должна быть активизирована деятельность общественных организаций, задачей которых будет не только пропаганда Знания как такового, но и повышение интереса к науке и к производству как к сфере своей будущей деятельности среди молодежи. На уровне области может быть создан союз научных и инженерных общественных объединений с целью усиления активно-творческой роли ученых, инженеров, специалистов (например, такой союз уже работает в Тульской области).

Существует проблема подготовки людей, способных инновационно мыслить и эффективно работать в нынешних социально-экономических условиях. Е. А. Ободковой было проведе-

но исследование восприятия руководителями среднего звена управления образа «лидера будущего» и образа «лидера настоящего» на шести крупных промышленных предприятиях России. Всего в опросе приняло участие в 1200 руководителей в возрасте от 20 до 36 лет. Исследование косвенно указало на неготовность молодых специалистов к инновационным изменениям, применению инновационных технологий и инновационного мышления [8, с. 460]. Но инновации рождаются благодаря мышлению человека, которое можно и нужно специально развивать с помощью новых подходов социально-психологического порядка. Поэтому к числу субъектов регионального образовательного пространства необходимо отнести сферу довузовского воспитания и образования, которую следует рассматривать (вместе с домохозяйством) как базис формирования нового инновационного поколения.

Налаживание конструктивных связей между субъектами внутри регионального образовательного пространства (РОП) невозможно без объединения усилий ученых разных научных направлений. Возможность интеграции образовательных учреждений, научных организаций в научно-образовательные кластеры (университетские комплексы) появились в связи с формированием нормативной базы в виде постановления Правительства РФ в 2001 г. Во многих регионах были созданы ассоциации региональных вузов, НИИ, институтов повышения квалификации ориентированные на обеспечение не только системы образования, но и экономики региона в целом. Такое сотрудничество на региональном и федеральном уровне, а так же в международном масштабе можно рассматривать как метод активной адаптации во внешней среде и как фактор конкурентного преимущества для взаимодействующих организаций.

Сейчас подготовка инженерных кадров в региональных технических вузах – это зона ответственности Министерства образования и науки. Оно утверждает перечень основных образовательных программ, по которым вуз имеет право вести подготовку, контрольные цифры приема. Но релевантная информация о потребностях в специалистах формируется в самих вузах.

В результате достаточно жесткой централизации управления, с одной стороны, и отсутствием эффективной системы про-

гнозирования кадровых потребностей, с другой, учебные заведения зачастую работают без учета ситуации на региональных рынках труда. Перепроизводство специалистов вызывает негативные последствия как для отдельно взятого региона, так и для страны в целом. Воспроизводство кадров сверх их экономической потребности ведет к нерациональному использованию бюджетных средств. Более того, существующие диспропорции в структуре подготовки кадров ведут к оттоку невостребованных специалистов, размыванию кадрового потенциала и в целом негативно отражаются на поступательном развитии региона.

Важно подчеркнуть, что информация о состоянии рынка труда и о прогнозе потребности в специалистах должна быть сформирована и учтена при принятии решения о величине контрольных цифр приёма. Отраслевые и территориальные особенности, соответствующие социально-экономическому развитию региона, становятся решающим фактором государственного заказа (контрольных цифр приёма).

В настоящее время мы наблюдаем активизацию процесса учёта запросов регионального рынка труда и более активное использование экономических методов для привлечения будущих выпускников на новые производства (стипендии от предприятий, гранты). Но решить эту крупную проблему возможно, когда все участники РОП будут нести ответственность за подготовку инженерных кадров и действия их будут скоординированы.

В последние десятилетия в России произошли глубокие изменения: как в деятельности вузов, так и предприятий. Например, для организаций всех форм собственности создана новая нормативно-правовая база деятельности, регулируются их статусы, роли и условия осуществления конкретных видов деятельности, определены принципы их взаимодействия и взаимосвязей. Для вузов разработаны новые ФГОС, введены принципиально новые критерии их эффективности, повышены требования к преподавателям и т. д. В соответствии с ФГОС подготовка профессионалов невозможна без привлечения специалистов-практиков. Перечисленные изменения объективно ставят проблему взаимодействия вузов с организациями региона [3, с. 444].

К числу основных функций предприятия в рамках пространства относятся:

– формирование положительного имиджа работодателя и статуса профессии (специальности);

– адаптация программ вуза под запросы предприятия;

– включение в учебный процесс практических занятий на предприятии;

– адаптация студентов к производственной среде конкретного предприятия;

– создание условий для участия студентов в инновационных разработках на предприятии;

– заключение договоров на трудоустройство выпускников;

– обучение школьников в компьютерном классе учебного центра предприятия;

– участие в работе коллегиальных экспертно-аналитических и совещательных органов, координирующих взаимодействие субъектов РОП.

Рассмотрим содержание отдельных функций подробнее.

Формирование положительного имиджа работодателя и статуса профессии (специальности) предусматривает подготовку и проведение следующих мероприятий: встречи функциональных директоров предприятия со студентами; дни профориентации для студентов, проходящих практику на предприятии; участие работодателя в днях профориентации для учащихся 11 классов общеобразовательных школ; экскурсии для студентов 1–2 курсов (разработка маршрутов, подготовка экскурсоводов-специалистов по направлениям); участие вуза в Дне открытых дверей предприятия, а также вовлечение студентов в спортивную и социальную жизнь трудового коллектива.

В адаптацию программ вуза под запросы предприятия входят: корректировка и дополнение учебных программ исходя из потребностей предприятия по направлениям и специальностям; корректировка процесса практического обучения (после прохождения очередной темы должно быть пересечение работ преподавателя вуза и преподавателя от предприятия).

Для повышения качества подготовки студентов предприятие совместно с вузом определяет лучших специалистов-практиков и привлекает их к учебному процессу, а также организует стажировки преподавателей вузов на предприятии по специализации. Уточняются требования вуза к деятельности

наставников, прикрепленных к студентам в период прохождения производственных практик, и организуется подготовка наставников от предприятия в соответствии с разработанными требованиями. Постоянно совершенствуются программы проведения производственных практик.

Слияние учебного и производственного процессов: определение по каждой специальности перечня профессиональных компетенций (способностей, знаний, умений и навыков), необходимого уровня развития профессиональных компетенций, перечень практических мероприятий, способствующих развитию профессиональных компетенций до необходимого уровня; проведение учебных занятий лучшими специалистами-практиками предприятия; система отбора и стимулирования лучших студентов.

К числу основных функций вуза в рамках пространства относятся: образовательная, научно-исследовательская, инновационная, социально-культурная, воспитательная, подготовка элиты и интеграционная. Как отмечалось в работе [2, с. 81], из всех функций сегодня в достаточной мере выполняется только одна: социально-культурная. Способность выполнять социально-культурную функцию – одна из важных задач вуза как института социализации. Если выполнение социальных задач отходит на второй план, происходит маргинализация больших групп населения и усиление социального расслоения в обществе.

Многочисленные внутренние и внешние вызовы затрагивают системную устойчивость высшей технической школы, которая с запозданием начинает реагировать на них, и возникают серьезные противоречия в исполнении ею большинства функций, а это уже приводит к соответствующим негативным результатам. Например, в число многочисленных показателей, учитываемых при проведении самооценки (аттестации) выпускающих кафедр, не входят показатели трудоустройства выпускников и целевой подготовки. Такая самооценка не позволяет вузам повышать ответственность за свою работу, внедрять различные инновации в учебный процесс и научную деятельность. Отсутствуют возможности распространения передового опыта лучших кафедр, признания и стимулирования их достижений.

При этом можно отметить тот факт, что дополнительное финансирование вуза в рамках целевой подготовки инженерных

кадров по заказам предприятий позволяет заинтересовать преподавателей, обновить материальную базу, а главное, сломать инновационное сопротивление в вузовской среде, преодолеть отчуждение преподавателей и студентов от проблем современного производства.

Далее рассмотрим задачу и функции домашнего хозяйства в РОП. В условиях социальной нестабильности, глобальных финансовых кризисов и структурной перестройки экономики домохозяйство ищет возможности страхования своих рисков. Структура высшего профессионального образования дает ему возможность повысить социальный статус, создать условия для роста материального благосостояния семьи, приобщиться к передовым достижениям науки и культуры, нормализовать и улучшить взаимоотношения между разными поколениями.

В рамках политэкономического исследования домохозяйства в работе [1, с. 57] выполняемые им функции были представлены в виде соответствующих блоков, опосредующих воспроизводство человека в трех измерениях: биологическое воспроизводство, воспроизводство средств к жизни и человека как работника (блок экономических функций), социальное воспроизводство. При этом отмечается, что социальное развитие человека реализуется посредством таких функций, как педагогическая (воспитательная, образовательная, развивающая), коммуникативная и социокультурная [1, с. 64].

Исходя из этого, можно сформулировать задачу домашнего хозяйства в РОП – воспитание, обучение и развитие молодого поколения исходя из понимания высокой значимости высшего технического образования в современной экономике.

Успешное решение этой задачи предполагает реализацию следующих конкретных функций:

– профориентационная работа;

– поддержание здорового образа жизни;

– организация интересного и полезного досуга;

– выбор места обучения;

– контроль за текущей деятельностью и бытом;

– забота о трудоустройстве;

– передача практического опыта, умения сочетать физический труд с инновационным мышлением;

– сохранение трудовых династий;

– развитие повседневной инновационности;

– поддержание увлечения молодежи сложной техникой, автомобилем;

– обучение в инженерных классах, технических кружках;

– совместный просмотр и последующее обсуждение телевизионных передач по вопросам развития науки и техники.

Для взрослых членов семьи это должно стать частью «домашней работы», когда семья «воспроизводит» себя в новом поколении, тем самым транслируя в будущее социальную структуру данного общества [4, с. 34].

Сейчас практически в каждом техническом вузе основной профиль подготовки специалистов дополняется гуманитарными направлениями образования (в основном экономико-управленческим). В этом случае потребность учитывается лишь со стороны спроса в силу престижности специальности (направления) для студентов и ее экономического интереса для самого вуза, вызванного существенным недофинансированием по традиционным направлениям подготовки, необходимостью покрытия текущих затрат.

Если уровень материального благосостояния семьи позволяет, то определенная часть студентов дневного обучения на старших курсах в дополнение к своей инженерной специальности осваивает экономико-управленческую специальность (на условиях полного возмещения затрат), что позволяет им в дальнейшем значительно повысить шансы на получение интересной и высокооплачиваемой работы. Причем важно отметить, что дело здесь не в отсутствии рабочих мест на промышленных предприятиях – нет, они есть, и предприятия, особенно крупные фирмы, направляют в вузы заявки на специалистов и совместно с государством готовы оплачивать их стажировку, но ряд выпускников из-за низкой заработной платы предпочитают самостоятельно находить что-то другое.

Таким образом, можно констатировать тот факт, что существует определенное расхождение интересов предприятия, вуза, государства и домохозяйства относительно инженерного образования. Утверждение общественного мнения о необходимости и ценности инженерного труда – длительный, дорогой и

очень сложный процесс. Он требует отказа от стереотипов, весьма ресурсоемок и требует, если хотите, протекционистского подхода к инженерному образованию по отношению к другим сферам высшего образования.

Хорошая фундаментальная подготовка, являющаяся отличительным свойством высшей технической школы, всегда привлекала и привлекает молодых людей. Глубокий и прочный фундамент из естественнонаучных и гуманитарных дисциплин, способность с самообучению, навыки в исследовательской работе обеспечивают успех выпускнику, повышают его мобильность как в профессиональной области, так и в других областях деятельности, так как он сравнительно легко может менять направленность своей работы. Однако в последнее время многие студенты, поступив в вуз, в силу разных причин не могут закончить обучение в установленные сроки. Например, в Ярославской области выпуск специалистов в 2010 году по отношению к цифрам приёма в вузы в 2005 году составил 77,7 %, в других же областях он значительно больше: во Владимирской области – 88,3 %, в Костромской области – 90,7 % [9].

Результаты проведенного исследования позволяют сделать вывод о том, что у каждого участника РОП имеются разные возможности, ресурсы, ответственность, свое представление о современном инженере и процессе его подготовки. Их взаимодействие часто возникает спонтанно, в основном базируется на личной инициативе первых руководителей, не подкреплено законодательной базой. Но факторы, способствующие взаимодействию субъектов в РОП, носят объективный характер, их игнорирование или недооценка может привести к негативным последствиям для каждой из сторон. В свою очередь барьеры на пути интеграции носят субъективный, психологический, организационно-управленческий характер, а значит, могут быть преодолены при известном напряжении сил.

В качестве примера становления регионального образовательного пространства можно рассматривать систему подготовки инженеров, складывающуюся в Тульской области. В ее состав входят вузы, НИИ, предприятия, общественные организации, Комитет по науке администрации Тульской области. Причем имеющийся в Тульской области научно-образовательный

потенциал может работать совершенно обособленно и для своих нужд готовить преподавателей всех необходимых специальностей как технических, так и гуманитарных. Был разработан пакет нормативных документов: концепция региональной научно-технической и инновационной политики, схема государственного управления научной, научно-технической и инновационной деятельностью на территории Тульской области, положения о конкурсах научно-технических и инновационных проектов, направленных на решение проблем территориального заказа Тульской области на научную, научно-техническую и инновационную продукцию.

Таким образом, если мы структурируем функции и ответственность участников РОП в рамках взаимодействия, то это дает новое качество пространства, достижение положительного эффекта синергии, значимый результат для каждого из участников, повышение качества подготовки инженерных кадров.

В качестве координатора действий субъектов РОП, с нашей точки зрения, может выступать как сам технический вуз, так и тандем «вуз – учебный центр предприятия». Это связано с тем обстоятельством, что при учебных центрах крупных предприятий могут создавать специальные кафедры для подготовки инженеров по новым направлениям в технике.

Важно подчеркнуть, что сам инженер нового поколения – это результат работы не только технического вуза, а совместной деятельности всех субъектов РОП, где каждый с должной ответственностью выполняет возложенную на него роль.

Выполненное исследование позволит в дальнейшем выдвинуть предложения по разработке функционально-целевой модели организационно-экономического механизма согласования интересов участников регионального образовательного пространства.

Библиографический список

1. *Бабаев Б. Д., Муслова М. Е.* Локальное (местное) воспроизводство: теоретико-прикладные проблемы : монография / под общ. ред. Б. Д. Бабаева. Шуя : Шуйский гос. пед. ун-т, 2011.

2. *Бондырева И. Б.* Подготовка инженерно-технических кадров в вузовской системе: проблемы и пути их решения : монография. Ярославль : Ярос. гос. техн. ун-т, 2012.

3. *Домничев А. В., Борисов Д. И.* Взаимодействие вузов с работодателями: опыт и проблемы развития // Актуальные проблемы совершенствования высшего образования : материалы XII межвуз. науч.-метод. конф. 21–22 ноября 2013 г. / отв. ред. Е. В. Сапир. Ярославль : ЯрГУ, 2013.

4. *Жеребин В. М., Романов А. Н.* Экономика домашних хозяйств. М. : Финансы, ЮНИТИ, 1998.

5. *Жеребин В. М.* Уровень жизни населения: основные категории, характеристики и методы оценки. М. : ЮНИТИ, 2002.

6. *Кисель А. А.* Вызовы современности и адаптационный тип воспроизводства кадров с высшим профессиональным образованием (с учетом регионального аспекта) : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Иваново, 2013.

7. *Никитина Н. Ю.* Домашнее хозяйство как элемент социально-экономического развития общества. Екатеринбург : Уральский институт бизнеса, 2013.

8. *Ободкова Е. А.* Высшее профессиональное образование – базис формирования инновационно мыслящего поколения // Актуальные проблемы совершенствования высшего образования : материалы XII межвуз. науч.-метод. конф. 21–22 ноября 2013 г. / отв. ред. Е. В. Сапир. Ярославль : ЯрГУ, 2013.

9. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012 : стат. сб. / Росстат. М., 2012.

10. Ресурсный потенциал жизненного цикла семьи / под ред. В. М. Жеребина. М. : Наука, 2010.

УДК 330.354
Е. Л. Григорьева, А. А. Токунов, А. М. Шилова

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Проанализированы основные проблемы функционирования экономики региона. Разработаны основные направления экономического роста Ивановской области за счет структурных преобразований в экономике.

Ключевые слова: экономический рост, развитие региона, структура экономики.

E. L. Grigorieva, A. A. Tokunov, A. M. Shilova

ECONOMIC GROWTH IN THE IVANOVO REGION: PROBLEMS AND PROSPECTS

This article analyzes the main problems functioning of region's economy. Developed the main directions of economic growth in the Ivanovo region through of structural changes in the economy.

Key words: economic growth, regional development, structure of economy.

Ивановская область относится к старопромышленным регионам нашей страны. Однако несмотря на потенциал в виде накопленных основных фондов, кадров и сложившегося имиджа текстильной столицы России, в социально-экономическом развитии области можно констатировать наличие весьма серьезных проблем. Ключевым индикатором неблагополучия является показатель среднедушевого ВРП, который по нашему региону демонстрирует устойчивое отставание от ряда соседних регионов ЦФО. Аналогичная ситуация прослеживается и с коррелирующими показателями – уровнем среднедушевых доходов населения и средней заработной платы.

© Григорьева Е. Л., Токунов А. А., Шилова А. М., 2014

В связи с этим представляется актуальным анализ возможных путей экономического роста региона.

В настоящий момент наибольший удельный вес в промышленности Ивановской области занимают текстильное и швейное производство, характеризующиеся сегодня низкой добавленной стоимостью. Решение этой проблемы теоретически имеет две основные альтернативы. Первая, на наш взгляд, предполагает структурные преобразования в пользу роста производства промышленных товаров с более высокой долей добавленной стоимости, которые позволили бы воплотить в жизнь идею текстильного кластера и способствовать росту совокупной величины добавленной стоимости, формирующей валовой региональный продукт. Вторая альтернатива состоит в корректировке хозяйственного права в направлении законодательного совершенствования отношений между контрагентами при работе по давальческой схеме.

Структурным фактором роста экономики региона может рассматриваться развитие текстильного машиностроения, которое за счет более высокой добавленной стоимости позволит добиться роста ВРП. Предприятия текстильного машиностроения будут обслуживать как собственные многочисленные текстильные производства, так и другие регионы. Анализ отечественных предприятий в области технического текстиля позволяет сделать вывод о том, что практически все, особенно недавно созданные предприятия, используют зарубежные технологии и оборудование ведущих европейских производителей текстильного машиностроения. Но реалии сегодняшнего дня требуют, чтобы анализировались альтернативы, связанные с отечественными возможностями машиностроения для развития текстильного производства. Действительно, в условиях, когда наблюдается рост курса иностранных валют, импортные сделки окажутся не по силам региональному текстилю, т. к. сальдированный финансовый результат по отрасли в целом не позволяет говорить о нормальной рентабельности данного вида экономической деятельности.

Поэтому для развития текстильной отрасли в короткие сроки государство должно стимулировать предприятия к приобретению иностранных патентов и лицензий на применение современных технологических решений. Одним из механизмов

государственной помощи в этом процессе может стать предоставление налоговых льгот этим предприятиям на период окупаемости указанных затрат.

Следующим направлением является развитие химической промышленности региона, которая исторически была направлена на нужды текстиля. Однако в Ивановской области можно развивать и другие направления химического производства, в частности, производство бытовой химии. Для развертывания подобной деятельности представляется возможным использовать уже существующие мощности. Таким образом, потенциал для развития химического производства в регионе существует уже сейчас. Кроме того, поскольку на территории нашего региона предполагается строительство предприятия по производству полиэтилентерефталата, то в скором времени должна сформироваться потребность в создании регионального технопарка, задачей которого стало бы использование синтетического волокна в альтернативных сферах производства (кроме синтетических тканей). Основой данного комплекса может стать научный потенциал региона, а деятельность производителей на первом этапе следует направить на удовлетворение внутрирегиональных нужд. В частности, технопарк может производить автошины для таких производителей, как «Автокран», а также материалы-диэлектрики широкого применения. В будущем по мере наращивания объемов выпуска ПЭТФ станет возможным выход участников технопарка на международный уровень, а также выполнение госзаказов (например, для Министерства обороны).

Научный потенциал Ивановской области весьма высок и является важным сравнительным преимуществом нашего региона. В рейтинге инновационной активности регионов Ивановская область занимает 22 позицию среди субъектов Российской Федерации. Больше всего инновационной продукции в текстильном, швейном и химическом производствах. Число заявок на изобретения самое большое в Центральном федеральном округе (кроме Москвы и Московской области) [2]. Научные исследования следует рассматривать не только как помощь промышленности, но и как полноценный товар (в виде лицензий, ноу-хау), за счет продажи которого также становится возможным стимулировать экономический рост. В связи с этим представля-

ется целесообразным рассмотреть возможность формирования территориального центра маркетинга, который бы обеспечивал исполнение функций маркетинга нашей территории на общероссийском рынке.

Формирование крупнейшего в ЦФО текстильного кластера, ядром которого является текстильное и швейное производство Ивановской области, позволит сформировать единую комплексную систему промышленного развития, составляющими которой будут предприятия машиностроения и химической промышленности, ориентированные на снабжение текстильной отрасли. Кроме того, в число участников могут войти научные подразделения, специализирующиеся на проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и обеспечивающие инновационную базу региона. Все это тоже благотворно скажется на экономическом росте Ивановской области.

Вопросы формирования единого регионального маркетингового центра, обеспечивающего реализацию концепции и стратегии развития маркетинга региона, а также способствующего продвижению региона как российском рынке, так и на мировой арене, методически проработаны достаточно полно. Данная система должна быть представлена в виде двух взаимопроникающих образований: ядра системы – Региональное агентство регионального маркетинга (государственный орган), и периферии – хозяйствующих субъектов, осуществляющих рассредоточенные функции регионального маркетинга, поддерживающих и реализующих концепцию развития регионального маркетинга [1].

Рассмотренные выше направления являются приоритетными для региона, однако есть и другие важные направления. В частности, это формирование и развитие туристско-рекреационного кластера, который может быть использован как маркетинговый инструмент для продвижения текстиля ивановского производства (организация текстильных выставок, показов одежды и т. п.). Не следует забывать также о живописной местности вдоль самой длинной реки в Европе (проект развития Волжского туристического кластера (концепция развития маршрута вдоль Волги, территорий Кинешемского, Вичугского, Пучежского, Юрьевецкого и Заволжского районов области).

Важную роль в обеспечении устойчивого функционирования экономики Ивановской области играет агропромышленный комплекс. Сельское хозяйство и сопряженные с ним отрасли обеспечивают занятость сельского населения и формируют бюджет муниципальных районов. В данном направлении сегодня имеются широкие возможности развития в связи с наличием большой площади неиспользуемых земель. Государству на пути к обеспечению продовольственной безопасности следует сделать агропромышленную сферу более привлекательной для бизнеса. На первом этапе необходимо увеличить налоговые льготы, затем рассмотреть возможность обновления основных фондов сельхозпроизводителей региона (помощь в лизинге). Третьим шагом будет проведение тендера на строительство новых фермерских хозяйств (малого и среднего размера). В итоге четвертого этапа на территории ивановского региона должен появиться агропарк, наличие которого дало бы возможность реализации продукции в близлежащие регионы России.

Таким образом, основными факторами, способствующими экономическому росту региона с точки зрения структуры экономики, являются развитие текстильного машиностроения, химической промышленности, научно-исследовательского потенциала с сохранением первостепенной роли текстильного производства, а также развитие концепции туристического кластера и агропромышленного комплекса.

Структурные преобразования экономики региона следует рассматривать также в разрезе размеров предприятия. Как уже было отмечено, Ивановский регион далеко не самый обеспеченный в ЦФО, и осуществление масштабных инвестиций в крупные предприятия невозможно. В связи с этим программа экономического роста должна предусматривать развитие сегмента среднего и малого бизнеса. Стимулирование развития малых предприятий должно предполагать дифференцированную систему льгот в зависимости от отрасли, в которой оно функционирует. В Ивановском регионе дополнительными привилегиями должны обладать предприятия, относящиеся к текстильному машиностроению, химической и, конечно, текстильной и швейной промышленности. Помимо этого, одной из мер является построение системы малого бизнеса как составляющей производ-

ственной цепочки крупных предприятий, с передачей им части полномочий. Уместно в связи с этим полнее использовать опыт Японии в формировании промышленно-производственных групп из малых и крупных предприятий.

Все эти преобразования невозможны без участия государства, которое обеспечило бы корректировку рыночного механизма в соответствии со стратегическими целями развития территории, так как именно у государства имеются такие рычаги управления, а именно структурная, промышленная и научно-техническая политики, а так же политика в области регулирования рынка.

Библиографический список

1. *Ергунова О. Т.* Построение маркетингоориентированной системы управления развитием экономики региона // Экономика, предпринимательство и право. 2012. № 2 (13). С. 3–7.

2. Об утверждении инвестиционной стратегии Ивановской области до 2020 года : Указ Губернатора Ивановской области от 04.09.2014 № 165-уг // Официальный сайт Правительства Ивановской области. URL : http://www.ivanovoobl.ru/

3. Стратегическая программа исследований Технологической платформы «Текстильная и легкая промышленность» на 2013–2020 годы.

УДК 332.122
И. В. Дмитриев

РЕГИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ СУБЪЕКТОВ РФ В ПЛАНЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Рассматриваются региональные различия связанные с пожарной безопасностью, которые создают ряд проблем для государства. Сделан вывод о необходимости классификации данных регионов по пожарной степени.

Ключевые слова: регион, пожарная безопасность, региональные различия.

I. V. Dmitriyev

REGIONAL DISTINCTIONS OF TERRITORIAL SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION IN RESPECT OF SOCIAL AND ECONOMIC AND FIRE SAFETY

In the present article the regional distinctions connected with fire safety which create a number of problems for the state are considered. The conclusion is drawn on need of classification of these regions by fire degree.

Key words: region, fire safety, regional distinctions.

Ключевые задачи государства состоят в создании необходимых и благоприятных условий для интенсификации социально-экономического развития благодаря накопленному богатству населения и проведению единой Государственной политики в области предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций; в формировании и внедрении правовых и экономических норм, связанных с обеспечением защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций; в оповещении и информировании населения об угрозе возникновения чрезвычайных ситуаций; в ликвидации чрезвычайных ситуаций; в создании и обеспечении

© Дмитриев И. В., 2014

готовности сил и средств российской системы чрезвычайных ситуаций; в оказании гуманитарной помощи; в подготовке руководящего состава, специалистов и обучении населения; в обеспечении функционирования объектов и отраслей в чрезвычайных ситуациях.

В последние годы в связи с увеличением чрезвычайных ситуаций и частыми военными конфликтами возросло участие МЧС РФ в миротворческих операциях. Одной из основных задач РСЧС является осуществление гуманитарной помощи как на территории России, так и за рубежом. Сложившиеся чрезвычайные ситуации могут влиять на экономику как в масштабе страны, так и на уровне регионов, а также на уровне отдельных субъектов хозяйствования (на макро- и микроуровне).

Российская Федерация – государство с ярко выраженной региональной спецификой. Столь большое число территориальных образований, отличающихся друг от друга по множеству показателей – экологической обстановке, уровню промышленной безопасности, физико-географическим условиям и многим другим, приводит к необходимости дифференцированного подхода к формированию стратегии и тактики управления развитием российских территорий в плане оценки готовности предупредить пожарную опасность.

Совершенно очевидно, что решение проблем предупреждения чрезвычайных ситуаций и вопросы улучшения качества пожарной безопасности [1, с. 9–12; 4] все больше перемещаются на уровень регионов РФ [6]. В этой связи возрастает роль региональных управлений, что в свою очередь активизирует поиск современных знаний, обеспечивающих изучение глубины процессов, проистекающих в границах конкретного региона РФ. При этом основным становится не только идентификация проблемных ситуаций, возникающих в конкретном регионе РФ, но и определение возможностей для преодоления выявленных противоречий.

Усиление региональных различий, связанных с пожарной безопасностью, создает ряд проблем для государства: замедление экономического роста, обусловленное необходимостью направлять часть ресурсов на региональное выравнивание, а не на интенсификацию развития; затруднение проведения единой по-

литики социально-экономических преобразований и формирования общенационального рынка; повышение социальной напряженности и увеличение опасности возникновения региональных кризисов и межрегиональных конфликтов; дезинтеграция национальной экономики и ослабление целостности общества и государства. В связи с этим на первый план выходит необходимость исследования регионального неравенства, определение его особенностей и выявление факторов, позволяющих минимизировать региональные различия.

На современном этапе особенно важен дифференцированный подход к решению конкретных социально-экономических вопросов, связанных с пожарной безопасностью, в зависимости от возможностей и особенностей каждого субъекта РФ. Только всесторонний учет всех природно-экономических, социальных, материально-технических, экологических и иных условий и особенностей различных субъектов РФ дает возможность разумно сочетать решение основных задач развития экономики с рациональным использованием имеющихся региональных ресурсов.

Проведенный анализ научной литературы, посвященной региональной проблематике, позволил сделать вывод о том, что большинство авторов не конкретизируют понятие, которым они обозначают проявление региональных различий. Различные исследователи называют один и тот же экономический процесс поразному. Это приводит к недостаточно глубокому пониманию сути исследуемых процессов, несогласованности подходов различных исследователей к указанному вопросу, различному пониманию причин, и соответственно – путей по сокращению негативных последствий, управлению ими. Поэтому существует потребность раскрыть понятие «пожарная опасность».

Под опасностью понимается потенциальная возможность возникновения процессов или явлений, способных вызвать поражение людей, нанести материальный ущерб и разрушительно воздействовать на окружающую атмосферу [2].

Также опасность – это свойство материальных объектов и систем природы и общества наносить какой-нибудь урон [2].

Под пожарной опасностью понимается возможность возникновения или развития пожара. А развитие пожара – это уве-

личение зоны горения или вероятности воздействия опасных факторов пожара [3].

Сложность региона предопределяется множественностью и многообразием элементов, составляющих целые подсистемы, характеризующиеся разнообразными связями, реализующихся в рамках протекающих процессов: воспроизводственных, ресурсных, инвестиционных, инновационных, финансовых, трудовых, технологических, социальных, демографических, природно-климатических и др. которые и формируют условия развития региона и обуславливают региональные различия.

Динамичное развитие регионов в плане уменьшения пожарной опасности требует изменения всех его составляющих. Существенным здесь становится выявление наиболее устойчивых характеристик, определяющих динамику социально-экономических изменений.

Исключительно высокий уровень сложившихся региональных различий в области обеспечения пожарной безопасности в регионах РФ обуславливает актуальность проведения государственной политики, для чего необходима адекватная сравнительная характеристика современного состояния регионов в плане готовности, предупредить пожарную опасность и разработать стратегию развития пожарной безопасности региона.

В связи с рассмотрением диагностики в качестве средства обеспечения эффективности управления пожарной безопасностью региона, необходимо определить ее место и роль в управлении регионом. Понимая всю важность и разнообразие подходов к принятию управленческих решений, в целях данного исследования ограничимся рассмотрением управления в качестве процесса принятия решений, в котором выделяем такие этапы как выявление и формулировка проблемы; обработка (сбор, систематизация) необходимой информации о проблеме; принятие решения; реализация решения; контроль за ходом реализации решения.

Выявление проблем в регионах РФ – это первое и основное предназначение стратегии предупреждения риска возникновения пожарной опасности, так как наличие проблемной ситуации не всегда очевидно для регионального руководства ЧС. Однако мало «нащупать» проблему, необходимо ее описать как

количественно, так и качественно. Это позволяет раскрыть сущность проблемы в различных аспектах ее проявления, где все предметы, процессы и явления приобретают определенность через вскрытые взаимодействия, взаимозависимости своих внешних и внутренних свойств, количественных и качественных характеристик, которые существуют объективно, независимо от воли и желания людей. Кроме того, для более точных выводов в отношении сложившейся ситуации в той или иной системе обеспечения пожарной безопасности [7, с. 10], необходимо провести сравнение с другими субъектами РФ, что дает возможность определить глубину проблемы, типичные характеристики и особенности, увидеть ранее неизвестные проявления проблемы системы обеспечения пожарной безопасности в субъектах РФ, а также возможные сценарии ее развития. Задача сравнения сводится к поиску зависимостей и моделей протекания проблем предупреждения пожарной безопасности.

Итак, возможности, которые предоставляет стратегия предупреждения пожарной опасности при принятии управленческих решений, достаточно велики. Использование методов стратегии обеспечения пожарной безопасности будут способствовать повышению, во-первых, уровня обоснованности и целесообразности управленческих решений по решению социально-экономических проблем в области обеспечения пожарной безопасности, во-вторых, комплексности информационной базы в процессе обеспечения устойчивого функционирования пожарной безопасности в регионах страны.

Для проведения стратегии предупреждения пожарной безопасности кроме системы взаимосвязанных измерителей, в качестве которых выступает статистическая информация, характеризующая состояния и развитие риска пожарной опасности в регионах РФ, необходим инструментарий по обработке информационного массива.

Обеспечение пожарной безопасности обусловливается его сложностью, многоаспектностью и непредсказуемостью условий функционирования, что не исключает принятие несогласованных и ошибочных решений.

Предупреждение пожаров не исключает принятия ошибочных решений в условиях возрастания рисков, в силу того,

что возникает необходимость в разработке новых методических подходов в области обеспечения пожарной безопасности, позволяющих проводить аналитическую оценку, обеспечивать их обоснованность и соответствие складывающейся ситуации, а также потребность придать им прогностическую способность.

Библиографический список

1. *Брушлинский Н. Н., Соколов С. В.* Еще раз о пожарной безопасности // Пожарная безопасность. 2012. № 6. С. 9–12.

2. ГОСТ Р 12.3.047-98. Пожарная безопасность технологических процессов.

3. ГОСТ 12.1.033-81. Пожарная безопасность. Термины и определения.

4. О пожарной безопасности : ФЗ РФ от 21.12.1994 г. № 69-ФЗ (ред. от 12.03.2014) // СПС «КонсультантПлюс».

5. Пожарные риски. Динамика, управление, прогнозирование / под ред. Н. Н. Брушлинского, Ю. Н. Шебеко. М. : ФГУ ВНИИПО, 2007. С. 14.

6. Проблемные вопросы пожарной безопасности при производстве огнезащитных работ и пути их решения // материалы Всероссийской конф., г. Москва, 12 апреля 2012 г. URL: http://www.nsopb.ru/

7. Системный анализ и проблемы пожарной безопасности народного хозяйства / под. ред. Н. Н. Брушлинского. М. : Стройиздат, 1998. С. 10.

УДК 65.01
П. Н. Захаров, А. А. Посаженников

СОГЛАСОВАНИЕ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА: СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Современный этап развития жилищно-коммунального комплекса региона требует консолидации интересов органов власти, предприятий, собственников имущества, а так же мобилизация всех имеющихся ресурсов для качественного прорыва к более высокому уровню жизни. Научная публикация подготовлена в рамках государственного задания ВлГУ № 2014/13 на выполнение государственных работ в сфере научной деятельности.

Ключевые слова: ЖКК региона, синергия, стратегическое управление.

P. N. Zakharov, A. A. Posazhennikov

MATCHING INTERESTS OF REGIONAL HOUSING COMPLEXES: SYNERGETIC APPROACH

The present stage of development of the housing and utilities sector is characterized by a need to consolidate the interests of the authorities, businesses, property owners, as well as the mobilization of all available resources for a breakthrough to a new level of life. Scientific publication is part of the state task VlSU № 2014/13 to perform public works in the field of scientific activity.

Key words: HMC region, synergy, strategic management.

При синергетическом подходе стратегическое развитие ЖКК видится не просто как территориально-географическое объединение на основе отраслевой принадлежности субъектов, между которыми возможны кооперация и взаимно функциональные отношения. Задача состоит в принципиально новой организации

© Захаров П. Н., Посаженников А. А., 2014

взаимодействия участников комплекса на основе новейших принципов и эффектов для формирования практических форм организации деятельности социально-экономических систем [2].

В ходе исследования ЖКК регионов РФ был сформирован перечень ключевых проблем, стоящих на пути к управлению комплексом, основанном на синергетическом подходе. В список проблем вошли:

– отсутствие опыта в области управления ЖКК как системой;

– недостаток опыта позитивного взаимодействия для решения проблем населения;

– отсутствие мотивации к совместной деятельности;

– отсутствие измеримых результатов деятельности, достижение которых возможно лишь в случае совместной деятельности;

– законодательное несовершенство мер воздействия субъектов рынка друг на друга;

– отсутствие институтов, стабилизирующих рынок услуг ЖКК;

– высокая зависимость от федеральных капитальных вложений.

Жилищно-коммунальный комплекс – один из важнейших в структуре социально-бытовой инфраструктуры страны. Рост народного благосостояния тесно связан с улучшением жилищных условий. Это подтверждает анализ консолидированных бюджетов и затрат на ЖКК в регионах.

По нашему мнению, в вопросах стратегического развития комплекса необходимо придерживаться следующих ориентиров деятельности:

– повышение доступности жилья;

– увеличение объемов ипотечного жилищного кредитования;

– модернизация коммунальной инфраструктуры;

– выполнение государственных обязательств.

Для успеха реализации стратегического развития региона интересы ЖКК и муниципалитетов должны быть не только согласованы между собой, но и быть интегрированы в стратегию РФ с уже существующими политиками и национальными проектами. Под данным утверждением мы понимаем необходимость достижения общего видения будущего комплекса административным, деловым, научным и потребительским сообществами города (см. рис. 1).

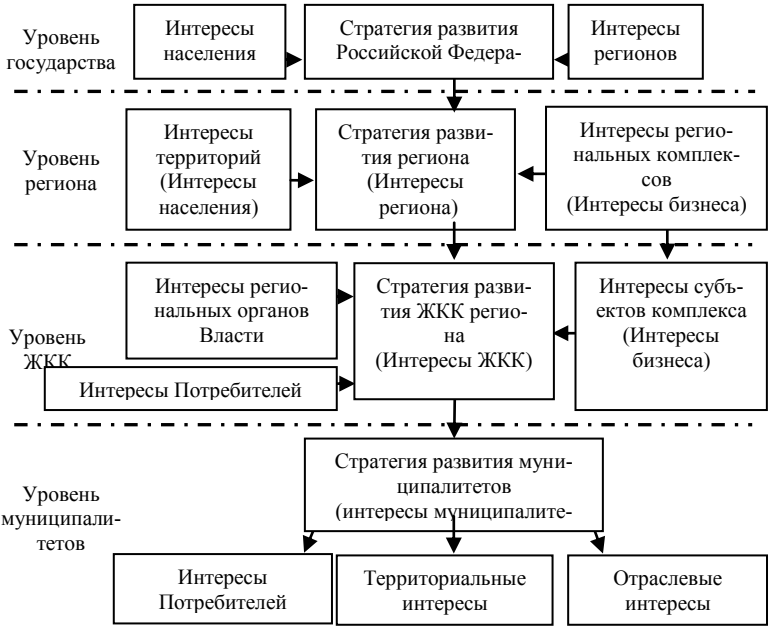

Рис. 1. Схема интеграции интересов субъектов ЖКК на различных иерархических уровнях

Таким образом, интеграция, позволит сформировать единоначалие реализуемых функций, участников и институтов. Согласно разработанной модели, синергетический эффект от деятельности ЖКК региона формируется в первую очередь на уровне муниципалитетов – территорий непосредственного размещения организаций и предприятий комплекса (см. рис. 2).

Главной институциональной основой должно стать общее образовательное поле. Работу в этом направлении необходимо поддерживать работой с людьми, информацией, идеями, финансами, литературой и т. д. В сложный и противоречивый период перемен в ЖКК необходимо вписать формирование общего образовательного поля. Диспропорции в системе кадров отмечены в работах многих ученых современности [1].

Рис. 2. Система функционирования ЖКК, отражающая интересы всех субъектов

По мнению авторов, процессы формирования цен на жилищно-коммунальные услуги должны рассматриваться как инструмент перераспределения средств комплекса на региональном уровне. Работа в этом направлении во многом способствует развитию и усилению социальной ответственности, информационной открытости и установлению общественного надзора. Что в конечном итоге повысит стабильность как внутри комплекса, так и региона в целом.

Изменения в ЖКК, а также непрерывное воспроизводство основных фондов смогут обеспечить как политическую, так и социально-экономическую стабильность и дадут мощнейший

импульс долговременному развитию комплекса, преобразовав проблему в возможность. Стабильность мы рассматривали с трех точек зрения:

– политическая стабильность – доверие населения органам власти;

– социальная стабильность – отсутствие напряженности в комплексе, обеспечение всех гарантий;

– экономическая стабильность – отсутствие резких изменений в ценах на ЖКУ, стабильные денежные потоки.

Целью изменений является построение реальной системы, а также соответствующих институциональных основ, при которых достижение синергетического эффекта будет показателем достижения целей и соблюдения интересов. Основным приоритетом управления и функционирования ЖКК является сохранение и улучшение качества предоставляемых работ и услуг для собственников жилого фонда вне зависимости от уровня доходов.

Библиографический список

1. *Бабаев Б. Д., Боровкова Н. В., Николаева Е. Е., Николаев А. Д., Новиков А. И., Андрекус Е. А.* Экономика депрессивного региона: противоречия, резервы, проекты возрождения // Вестник Ивановского государственного университета. Серия «Экономика». 2013. № 1 (19). С. 8.

2. *Захаров П. Н.* Синергетический подход к управлению развитием социально-экономических систем // Динамика сложных систем. 2012. № 2. Т. 6. С. 29.

УДК 338.49
Ж. А. Захарова

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Рассматривается роль инфраструктуры в социально-экономическом развитии территорий. Так же обосновывается необходимость использования механизмов государственно-частного партнерства, а именно концессионных соглашений в развитии инфраструктурных проектов.

Ключевые слова: регион, хозяйственная территория, факторы развития хозяйственной территории, региональная инфраструктура.

Z. A. Zakharova

THE BASIC CONDITIONS FOR THE REGIONAL INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT

The article examines the role of infrastructure in the socio-economic development of territories. Also justify the use of public-private partnership, namely the concession agreements in the development of infrastructure projects.

Key words: the region, the economic area, the factors of economic development of the territory, regional infrastructure.

Понятие региона коррелируется с понятием хозяйственная территория. Наиболее значимыми факторами развития хозяйственной территории исследователи выделяют плотность населения, размещение производительных сил и инфраструктурную обустроенность территории. Касаясь первого фактора, понятно, что там, где высокая плотность населения, там осуществляется различного рода деятельность, использование экономического пространства. Размещение производительных сил связано с занятостью населения, количеством рабочих мест. Но развитие хозяйственной деятельности региона не возможно без развития

© Захарова Ж. А., 2014

инфраструктуры, так как население не смогло бы полноценно включиться в процесс основного производства (промышленность, сельское хозяйство и строительство) и не смогло бы проявить себя в качестве активной рабочей силы, если бы территория не была обустроена инфраструктурой. Чем эффективнее и разветвленнее инфраструктура, тем энергичнее хозяйственная деятельность.

Таким образом, тема инфраструктурного обустройства территории имеет очень важное значение для развития региона. Инфраструктура является главным фактором развития основного производства (наличие хорошей транспортной инфраструктуры способствует привлечению бизнеса в промышленность, сферу строительства). Каждый миллиард долларов, инвестируемый в инфраструктуру, создает напрямую 15 тыс. рабочих мест и примерно 30 тыс. дополнительных рабочих мест в смежных с инфраструктурой отраслях [12]. Без инфраструктуры невозможна нормальная жизнедеятельность людей по современным меркам (качественная дорожная и коммунальная инфраструктура способствует повышению качества жизни населения). Практически решение любой проблемы, начиная от кадровой и кончая сбытом продукции, связано с качественными и количественными показателями инфраструктурного обустройства территории [3].

Сущностные характеристики инфраструктуры рассматриваются учеными с позиций:

– оценки влияния развития инфраструктуры на экономический рост, как в масштабах региона, так и в масштабах всей страны [18];

– роль инфраструктуры связана с индуцированием освоенческих и районообразующих функций на прилегающие территории [16];

– усилия по модернизации инфраструктуры рассматриваются многими исследователями как платформа для инноваций;

– инфраструктурные инвестиции могут выступать в качестве инструмента промышленной политики [12];

– развитая инфраструктура способствует накоплению человеческого капитала [17].

Инвестируя в определенные инфраструктурные проекты, государство побуждает принять в этом процессе участие и пред-

ставителей частного капитала. Так, строительство дороги в сельской местности может стимулировать процесс интеграции этой местности в региональную экономическую среду, привлечь инвестиции частного сектора и ускорить экономический рост региона в целом [12].

Кроме того, многие исследователи утверждают что, развитые элементы инфраструктуры (транспорт, связь, энерго-, тепло- и водоснабжение и др.) способствуют тому, что территория региона может быть связана в единое экономическое пространство и более пропорционально осваиваться. Посредством развития инфраструктуры связываются промышленные, рекреационные зоны, обеспечиваются комфортные условия проживания населения конкретной территории, осуществляется четкое управление территориальными комплексами и системами. Важнейшими факторами, объединяющими отдельные части территории в одно целое, выступают перемещение людей и перевозка грузов. Чем объемнее транспортная инфраструктура и регулярнее перемещения, тем более консолидированным выглядит экономическое пространство региона. Однако это требует значительного роста затрат на развитие элементов инфраструктуры, субсидирования транспорта со стороны государства, что ведет к избыточной нагрузке на бюджет, росту налогового бремени населения и фирм (при повышении ставок налогов) [11].

Термин инфраструктура (от лат. Infra – «ниже, под, основание, фундамент» и structure – «строение, взаиморасположение») буквально означает «комплекс, внутреннее строение, основа». В экономической литературе понятие инфраструктура стало широко применяться в начале 40-х годов в работах американских ученых. Одним из исследователей, который применил этот термин, был П. Розенштейн-Родан, определивший инфраструктуру как комплекс условий, обеспечивающих благоприятное развитие предпринимательства в основных отраслях экономики и удовлетворяющих потребности населения. В 40–50-х годах термин инфраструктура вошел в отечественную экономическую литературу, где стал рассматриваться как вспомогательная, как бы обособленная от основной производственной деятельности система, предоставляющая услуги и блага участникам основного производства, при помощи которых обеспечивается

неразрывность процесса общественного воспроизводства и устойчивость жизнедеятельности индивидов [14, с. 366].

Инфраструктура представляет собой систему, состоящую не только из определенного числа отраслей и подотраслей, но и совокупность иерархических территориальных систем [4]. Таким образом, в состав инфраструктурно-территориального комплекса входят следующие элементы:

1. Производственная инфраструктура: железнодорожный, автомобильный, речной, морской, трубопроводный и воздушный транспорт, система газоснабжения и теплоснабжения, система связи, энергетическая система, система водоснабжения и канализации, материально-техническое обеспечение.

2. Социальная инфраструктура: жилищное и коммунальное обслуживание, бытовое обслуживание, общее образование, детские дошкольные учреждения, медицинское обслуживание, обслуживание культурных потребностей, рекреационное обслуживание, кредитно-страховое обслуживание, пассажирский транспорт и т. д.

3. Институциональная инфраструктура: государственные учреждения, высшие учебные и научно-исследовательские институты, биржи и др.

Конечно же, это разделение достаточно условное, так как некоторые элементы несут в себе различные черты, так, например, высшие учебные и научно-исследовательские институты являются элементами генерирования человеческого капитала, что, в свою очередь, выступает фактором социального и экономического роста региона. Жилищно-коммунальное хозяйство представляет собой огромный производственный комплекс, без функционирования которого невозможна нормальная жизнедеятельность людей конкретной территории.

Инфраструктура создает объективные условия для решения региональных и межрегиональных хозяйственных проблем. Развитие инфраструктуры способствует наращиванию общественного производства. Темпы будущего роста производства и повышение его экономической активности во многом зависят от следующих свойств и особенностей инфраструктуры [10; 11]:

– все составляющие инфраструктуру отрасли не создают новых материальных ценностей, а затраты на создание инфра-

структуры окупаются продукцией производственных отраслей, которые она обслуживает;

– уровень развития инфраструктуры, особенно социальной способствует закреплению трудовых ресурсов на территории, сокращению текучести кадров;

– подавляющая часть элементов инфраструктуры поддается количественной оценке (мощность, протяженность, стоимость, пропускная способность, емкость и др.);

– уровень, масштабы и темпы формирования и развития инфраструктуры в каждом регионе определяется взаимодействием комплекса отраслевых и региональных условий и факторов, как природных, так и социальных.

В экономической литературе выделяют инфраструктуру магистральную, региональную, и локально-производственную. Магистральная инфраструктура создает возможности для бесперебойного функционирования всего народохозяйственного комплекса. Она является его материальной основой. В хозяйственной практике к ней относятся объекты, обеспечивающие межрегиональный обмен и общехозяйственные связи. Локальная инфраструктура обеспечивает воспроизводство в рамках предприятия, к ней относятся объекты, находящиеся в подчинении предприятия, состоящие на его балансе, но обладающие определенной хозяйственной самостоятельностью.

Региональная производственная инфраструктура понятие более сложное. Поэтому для определения его сущности и особенностей развития дадим характеристику экономического положения региона в системе общественного воспроизводства.

Экономическое положение региона определяется двумя основными факторами. Во-первых, развитием хозяйства, которое, в свою очередь, обусловлено экономико-географическим положением, природными условиями и ресурсами. Во-вторых, спецификой взаимодействия производительных сил и производственных отношений в границах региона. Основой региона является его хозяйственный комплекс, который и определяет место региона в общественном воспроизводстве, его внешние и внутренние связи. То есть функционирование региона определяется внешними и внутренними факторами и связями. Можно сказать, что внешние связи региона обеспечивает магистральная

(межрегиональная) инфраструктура, а его внутренние связи обеспечивает региональная инфраструктура.

Таким образом, без развитых элементов региональной инфраструктуры невозможно как расширение внутреннего экономического оборота, так и расширение внешнего экономического пространства региона (эти же задачи можно поставить в рамках развития всей страны, особенно остро с введением экономических санкций).

На данный момент времени развитие инфраструктуры некоторых регионов занимает особое место в современной экономической политике России и при этом является неотъемлемой составной частью системы долгосрочных стратегических интересов страны [5]. Однако подобного рода политика должна предусматривать не только крупномасштабные проекты (модернизация Транссиба, высокоскоростная железная дорога Москва-Казань, строительство московской кольцевой автодороги), но и развитие производственной, социальной и институциональной региональной инфраструктуры (например, дорог третьего уровня, а также школ, больниц и коммуникаций в малых городах и сельских поселениях). Недостаток качественной региональной инфраструктуры отмечается во многих регионах России. Так, опережающее формирование инфраструктуры выступает в качестве одного из стратегических направлений экономического развития таких регионов, как Калининградская, Псковская, Ленинградская, Тамбовская, Нижегородская, Владимирская, Ивановская, Рязанская, Ярославская, Липецкая, Волгоградская области, Краснодарский край, республика Татарстан, и др.

В течение последних лет в России наблюдается недостаток инвестирования финансовых средств в инфраструктуру (табл.). Если Китай, начиная с 2000-х годов, инвестирует в инфраструктуру 8–10 % ВНП, а Индия – 4–6 %, то Россия едва дотягивает до 1–2 %, находясь на уровне стран Латинской Америки [25].

Таблица

Строительство объектов инфраструктуры

Элементы инфраструктуры	1990	1995	2000	2005	2008	2010	2011	2012
Электростанции турбинные, млн кВт	3,7	0,3	0,4	0,8	0,351	0,168	0,895	2,07
Линии электропередачи, тыс. км	н.св.	4,9	2,6	2,3	1,33	1,396	1,6	1,7
Автомобильные дороги с твердым покрытием, тыс. км	33,9	7,5	6,6	2,0	2,8	2,148	1,67	1,6
Водопроводные сети, тыс. км	7,5	2,6	1,4	1,5	2,0	1,6	1,8	1,8
Канализационные сети, тыс. км	0,9	0,5	0,2	0,1	0,3	0,353	0,295	0,352
Тепловые сети, тыс. км	1,5	0,5	0,2	0,2	0,3	0,128	0,163	0,18
Газовые сети, тыс. км					14,7	12,3	12,7	13,5
Взлетно-посадочные полосы с твердым покрытием, тыс. кв. м	в.св.	-	560	162	71			
Общеобразовательные учреждения, тыс. мест	514	218	117	73	65,2	61,1	49,1	43,1
Дошкольные учреждения, тыс. мест	225	28	7	5	27,3	21,4	38	49,8
Учреждения профессионального образования, тыс. мест	14	3	0,6	0,3	1,3	0,9	1,6	1,1
Новые железнодорожные линии, км	500				34,5	118,4	64	43,7

Примечание: таблица составлена по данным Федеральной службы государственной статистики. Основные показатели инвестиционной и строительной деятельности в РФ и статистического ежегодника Народное хозяйство СССР в 1990 г. Капитальное строительство. URL: http://istmat.info/node/493

По приведенной в таблице информации можно сделать вывод о снижении темпов ввода объектов инфраструктуры с 1990 г. по 2012 г. в части строительства основных объектов производственной инфраструктуры (автомобильных дорог, новых железнодорожных линий, выработки тепловой и электрической

энергии), а так же водоснабжения и водоотведения, учреждений образования (как элемента социальной инфраструктуры).

Несмотря на высокие темпы роста ВВП в последние годы в нашей стране, рост инфраструктуры значительно отстает от потребностей современной экономики. Одним из объяснений данного факта может быть неэффективность использования бюджетных средств.

В. Н. Лившиц причину низкого роста развития инфраструктуры объясняет тем, что еще в начале 90-х годов прошлого столетия реформаторами была допущена крупная теоретическая ошибка – не та макроэкономическая теория была заложена в основу реформирования переходной экономики России. Был взят монетаризм, в основе которого лежит мнение, что определяющим фактором развития экономики является количество денег в обращении, который предполагает глобальную саморегуляцию рынка, невмешательство в него государства. Таким образом, за 20 лет реформ государство использовало построенную в советское время инфраструктуру, ничего не вкладывая в ее модернизацию и строительство новых объектов. Поэтому считает В. Н. Лившиц нужно проводить не только техническую модернизацию, но и модернизировать экономическую политику. Такая политика экстремального праволиберального убеждения о саморегулируемости рынка и, как следствие, о целесообразности минимального воздействия государства на экономические процессы в стране, то есть необходимости проведения стратегии «слабого государства в экономике», привела к разрушению транспортной, электроэнергетической и другой производственной инфраструктуры с переводом функционирования ее объектов на режимы самоокупаемости и самофинансирования…[15, с. 144].

Эту же мысль подчеркивает профессор Б. Д. Бабаев отмечая, что «не только теоретически, но и с точки зрения оценки хозяйственной ситуации становится ясно, что рынок нас «в люди не выведет»». В то же время важно понимать, что опора на государственные возможности и финансы носит ограниченный характер, чтобы решить отечественные проблемы, включая острую тему инфраструктурного обустройства территории, Б. Д. Бабаев, Р. С. Гринберг, И. Н. Макаров,

В. А. Кабашкин, В. Г. Варнавский, В. В. Чекмарев, В. В. Глухов и многие другие исследователи считают, что необходимо объединить ресурсы государства с ресурсами бизнеса и населения. Отсюда естественна тема государственного капитализма, которого всячески пытается избежать нынешнее правительство [2, с. 18–22]. Однако, проф. В. Б. Кондратьев считает, что государственно-частное партнерство как инструмент финансирования инфраструктуры имеет весьма ограниченное применение. Слабой стороной этого механизма является сильная зависимость от внешних финансовых источников. Для России очевидна необходимость концентрации усилий на создании эффективного внутреннего финансового рынка.

Усиление значимости использования механизмов государственно-частного партнерства связано так же с тем, что реализация инфраструктурных проектов в нашей стране, как правило, осуществляемых на региональном уровне ограничивается бюджетными возможностями. Дотационность многих регионов (на сегодняшний день 74 из 85 регионов дотационные), а, следовательно, дефициты региональных бюджетов, сокращение трансфертов из федерального бюджета[1] [20], в связи с сокращением бюджетных расходов[2], приводят к поиску внебюджетного финансирования, которое в мировой практике осуществляется на основе механизмов государственно-частного партнерства [1, с. 9]. В ходе партнерства возникает синергетический эффект сложения ресурсов публичного и частного секторов экономики, что позволяет расширить не только ресурсные, но регулятивные и стимулирующие возможности органов государственной власти регионального уровня.

---

[1] Минфин предлагает сократить долю межбюджетных трансфер в расходах федерального бюджета с 10,4 % в 2013 г. до менее 8 % в 2016 г. с последовательным замещением финансирования регионов через систему государственных программ.

[2] Международный валютный фонд (МВФ) понизил прогноз роста экономики России в 2014 г. до 2 % с 3 %, прогнозировавшихся им в октябре, говорится в обновленном обзоре мировой экономики (World Economic Outlook Update, WEO). МВФ также ухудшил и прогноз роста российской экономики на 2015 г. с 3,5 % до 2,5 %.

По данным Международного банка реконструкции и развития (МБРР), в развивающихся странах и странах с переходной экономикой на концессии приходится 66 % заключаемых контрактов в сфере транспортной инфраструктуры, так же лидируют концессии в коммунальном хозяйстве. Во Франции этот механизм существует с середины XIX века, и сейчас на нем построено все газоснабжение и коммунальное обслуживание, так например, в настоящее время на условиях концессии 70 % услуг водоснабжения населения города Парижа обеспечивают частные партнеры. Кроме того в последнее время в странах с развитой экономикой применение механизмов государственно-частного партнерства все чаще используется в развитии социальной инфраструктуры [22, с. 10], что дает возможность накопления человеческого капитала, и может способствовать переходу на новый технологический уклад.

Однако финансирование таких инфраструктурных проектов между частным и государственным партнерами в разных странах распределено крайне неравномерно. Так, в Польше 76 % всех инфраструктурных инвестиций осуществляет государством, а в Швейцарии 84 % финансируется частными инвесторами. В Великобритании, где наиболее развито государственно-частное партнерство, объем проектов ГЧП составляет 23 %. Для широкого применения государственно-частного партнерства существуют ограничения в виде больших транзакционных издержек, ограниченной возможности успешно структурировать и управлять проектом. Например, в США только 40 % от всех запланированных проектов ГЧП в транспорте с 1985 г. полностью профинансированы к концу 2012 г.[23].

Опять же, как показывает зарубежный опыт результаты реализации проектов государственно-частного партнерства определяются не уровнем развития экономики, а учетом интересов всех заинтересованных субъектов данных взаимоотношений. В соответствии с зарубежной практикой реализации ГЧП-проектов наиболее благоприятными условиями для осуществления государственно-частного партнерства являются высокая роль государства в развитии инфраструктуры национальной экономики и эффективное управление бюджетными ассигнованиями [6; 7].

Использование механизма государственно-частного партнерства приоритетным считает и наше Правительство [5], рассматривая его как инструмент расширения ресурсной базы при реализации стратегических планов [8, с. 20], но имея при этом не оправданно высокие ожидания финансирования крупномасштабных проектов со стороны частных инвесторов. Поэтому в нашей стране регионами в развитии инфраструктуры этот механизм используется незначительно. И как справедливо отмечают современные экономисты, привлечь частный капитал в инфраструктурное обустройство возможно только при наличии большого числа особых условий (льгот, преференций, субсидий, гарантий со стороны государства, чистоты объектов собственности и т. д.) [9, с. 50], то есть за счет значительной государственной поддержки.

Таким образом, для роста экономики региона, а также для повышения хозяйственной целостности и комплексности регионов необходимо развитие:

– различных элементов региональной инфраструктуры (производственной, социальной и институциональной);

– межрегиональной инфраструктуры (крупномасштабные инфраструктурные проекты межрегионального значения) для расширения экономического пространства регионов и капитализации территории;

– механизмов государственно-частного партнерства (концессий), как инструмента расширения ресурсной базы при реализации инфраструктурных проектов.

– инфраструктуры за счет государственного участия (создание различных условий для реализации инфраструктурных проектов на основе концессионных соглашений).

Библиографический список

1. *Бабаев Б. Д., Борисов В. В., Орлов В. В., Чекмарев В. В.* Об актуальности государственно-частного партнерства // Экономика образования. 2011 г. № 5.

2. *Бабаев Б. Д. Тишина В. Н.* О концентрации сбережений общества финансово-кредитными структурами и организация их перетока в реальный сектор: теоретико-методологические аспекты // Вестник Ко-

стромского государственного университета им. Н. А. Некрасова. 2012. № 6. С. 18–22.

3. *Бабаев Б. Д. и др.* Ключевые проблемы развития хозяйственной территории депрессивного типа (по материалам Ивановской области) / под общей ред. Б. Д. Бабаева. Иваново : ПресСто, 2014. 212 с.

4. *Болгов И. В. ,Агарков А. П.* Инфраструктура предприятий сервиса : учебник. М. : Академия, Высшее образование, 2007. 288 с.

5. *Грызлов Б.* Точки роста. В стране начинается реализация крупнейших инфраструктурных проектов // Московские новости. 2007. 27 июля.

6. *Захарова Ж. А.* О необходимости привлечения инвестиций в инфраструктуру региона на основе механизмов государственно-частного партнерства // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики : сб. науч. тр. / под ред. Б. Д. Бабаева, Е. Е. Николаевой. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2013. Вып. 5(21).

7. *Захарова Ж. А. Шаломенцева Е. Г.* Проблемы реализации концессионных соглашений в сфере управления муниципальным имуществом // Динамика сложных систем. 2012. 2011. № 4. Т. 5. С. 12–17.

8. *Захарова Ж. А.* Привлечение инвестиций в инфраструктуру региона: механизм концессионных соглашений : монография. Владимир : Изд-во Владимирского филиала РАНХ и ГС, 2014. 175 с.

9. *Захарова Ж. А.* Оптимизация условий для привлечения частных инвестиций в инфраструктуру регионов // Региональная экономика: теория и практика. 2014.№ 22 (349). С. 49–56.

10. *Ибрагимов Л. А.* Инфраструктура товарного рынка : учебник. М. : ПРИОР, 2001. 256 с.

11. *Казаков С. В.* Экономика отрасли : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2008. 309 с.

12. *Кондратьев В. Б.* Инфраструктура как фактор экономического роста. URL: http://www.perspektivy.info.

13. *Коваль И.* ГЧП – не самоцель, а инструмент социально-экономической политики. URL: http://businessofrussia.com/июнь/item/236-igor-koval.html.

14. *Кушлин В. И.* Государственное регулирование экономики : учебник. М. : Экономика, 2013. 495 с.

15. *Лившиц В. Н., Тищенко Т. И., Фролова М. П.* Двадцать лет хозяйственной реформы России и необходимость изменения государственной экономической политики // Вестник Костромского государственного университета им. Н. А. Некрасова. 2012. № 6. С. 141–147.

16. *Липец Ю. Г., Пуляркин В. А., Шлихтер С. Б.* География мирового хозяйства : учеб. пособие для студентов. М. : ВЛАДОС, 1999. 400 с.

17. *Макаров И. Н.* Национальная инфраструктура и государственно-частное партнерство: потребности современной экономики // Креативная экономика. 2012. № 5. С. 50–54.

18. Народное хозяйство СССР : стат. ежегодник. Капитальное строительство. URL: http://istmat.info/node/493.

19. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) // Собрание законодательства РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.

20. Основные направления бюджетной политики на 2014 г. и плановый период 2015 и 2016 годов. URL: Osnovnye_napravleniya_ budzhetnoy_politiki_2014-2016_gg.zip

21. Основные показатели инвестиционной и строительной деятельности в РФ. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/ rosstat_main/ rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096774766.

22. Социальные аспекты инновационного развития регионов : науч. изд. / науч. ред. О. А. Хасбулатова, А. Б. Берендеева. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2013. 332 с.

23. *Шарипова Е.* Аналитические материалы Внешэкономбанка. Как запустить конвейер долгосрочных инвестиций в инфраструктуру? Роль институциональных инвесторов. 2013. 16 июля. URL: http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/FINAL%20DOKLAD2-A4.pdf.

24. *Щербанин Ю. А.* Транспорт и экономический рост: взаимосвязь и влияние URL: http://www.eabr.org/general/upload/docs/ publication/magazine/no3_2011/n3_2011_6.pdf.

25. Russia's Infrastructure at the Crossroad – The Key to Modernization. USRBC White Paper. Wash. DC 2010. URL: http://www.pwc.co.uk/assets/pdf/8414-russia-and-cis-insights-optimised-final.pdf.

УДК 338.012
Н. А. Княгинина

ЛИЧНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА (ПО МАТЕРИАЛАМ ГОРОДА ШУИ)

Представлен личный сектор экономики в условиях городского хозяйства. Рассмотрены типы проживания людей в условиях города и предлагаются формы активизации видов экономической деятельности.

Ключевые слова: малый город, домашнее хозяйство, личный сектор экономики, усадебный тип проживания, личное подсобное хозяйство.

N. A. Knyaginina

PERSONAL SECTOR OF ECONOMY IN THE CONDITIONS OF MUNICIPAL ECONOMY (ON G.'S MATERIALS OF SHUYA)

In article the personal sector of economy in the conditions of municipal economy is considered. Types of accommodation of people in the conditions of the city are analyzed and forms of activization of types of economic activity in compliance to accommodation type are offered.

Key words: small city, household, personal sector of economy, farmstead type of accommodation, personal subsidiary farm.

Домашнее хозяйство представляет собой деятельность людей, направленную на содержание хозяйства и ее организацию. Личный сектор экономики рассматривается как производительный труд в рамках домашнего хозяйства. Для сохранения личного сектора экономики необходимо учитывать характер расселения людей**.** Наиболее значимой проблемой выступает фактор распределения жилищных условий между отдельными группами населения. Потребность в жилье существует у разных категорий населения: малообеспеченных, бедных, которые не в

© Княгинина Н. А., 2014

состоянии приобрести полноценное жилье из-за дороговизны. Строительство домов всегда будет иметь спрос.

Выделим следующие характеристики востребованности строительства жилых домов:

– состояние аварийного дома. Ветхость домов требует новых условий для граждан;

– социальная поддержка населения. Существуют ипотечные кредиты молодым семьям, сертификаты военнослужащим и др.;

– стремление улучшения жилья. Через 10–15лет у семьи формируется потребность улучшить свое жилье;

– поток новых жителей из других регионов. Требуется жилье для приезжих.

По типу проживания выделяют индивидуальное и многоквартирное жилье. Более подробно рассмотрим жизнедеятельность людей в личном секторе экономики по материалам г. Шуи.

Малый город Шуя площадью 33,29 кв. км находится в состоянии депрессивной территории. Население города Шуя составляет 58,6 тыс. человек. Из них 15,7 % составляют люди моложе трудоспособного возраста, 56,5 % трудоспособное население, 27,8 % старше трудоспособного (пенсионеры). Основную долю населения занимают люди в возрасте от 16 до 60 лет, которые составляют трудоспособное население. Анализируя статистические данные по г. Шуя, необходимо отметить, что демографическая ситуация характеризуется процессом естественной убыли населения. По данным 2012 года число умерших превысило число родившихся в 1,6 раза, в среднем по области число умерших превысило число родившихся в 1,5 раза. Однако в результате превышения механического прироста над естественной убылью за год население города увеличилось на 162 человека [2].

Малый город выступает как административный центр, который сосредоточил в себе исторические, экономические и социально-культурные факторы, регулируемые органами местной власти. Условно город можно разделить на три деловых центра:

– центральная часть города как общественно-деловая зона. Территория, где расположены различные деловые центры, (администрация, налоговая инспекция, милиция, юстиция), торговая часть города (торговые центры, в том числе и центральный рынок города). Данная территория характеризуется малоэтаж-

ной застройкой, основную долю составляют различные торговые центры и наименьшую долю составляют одноэтажные жилые дома частного сектора;

– южная сторона города, доминирующей частью которой является жилая зона, где расположены многоэтажные дома;

– восточная, заречная часть города. В данной зоне преобладает частный индивидуальный тип застройки, функционирует автовокзал и железнодорожный вокзал, промышленные предприятия и другие объекты.

Для малого города характерен усадебный тип проживания. Усадебное хозяйство в общем виде представляет собой образ малоэтажной застройки, при которой имеется индивидуальный участок. Приусадебный участок находится в собственности хозяина дома и огорожен забором, который представляет конструкцию из металла или дерева. На данном участке кроме дома расположены постройки деревянного типа: баня, пристройка к дому (двор) и различные сараи. Также на придомовых территориях можно увидеть железные гаражи, что является преимуществом перед автостоянками, или частными гаражами в районах многоквартирных домов. Такие дома предполагают семьи из трех и более человек.

Дома в центральной части города находятся в ветхом, аварийном состоянии. Рыночная стоимость частных домов центральной части и южной стороны намного выше, чем на территории восточной части. Стоимость жилого дома индивидуальной застройки в центральной части дороже в 2 раза, чем в заречной части. Положительными чертами расположения объекта в центральной части города является: развитость инфраструктуры, удобство транспортной связи, возможность общения населения в различных местах скопления людей и другие.

Состав семьи данного типа проживания в основном сформирован из семейной пары в возрасте 40–60 лет, и их детей возрастной категории приблизительно 20 лет. Кроме этого в малоэтажных застройках проживают пожилые люди. На территории центра и южной стороны города проживают люди молодого или среднего возраста. Дома частного сектора скупают молодые семейные пары для удобства жизнедеятельности. Люди пенсионно-

го возраста в основном проживают в менее шумной части города, где движение автомобильного транспорта намного меньше.

В городской местности в частных малоэтажных домах в последнее время происходит тенденция свертывания животноводства. Буквально лет 15 тому назад курятник или хлев со скотиной можно было увидеть практически в каждом подворье. Сейчас люди держат кошек, собак, кур и др. Возможно данная негативная тенденция связана с трудозатратами. Земельный участок дает много возможностей для зарабатывания денег. При ведении огородничества или животноводства люди излишки продукции вывозят на рынки или микрорынки, которые находятся вблизи многолюдной части города. В условиях города Шуи существует центральный рынок и два микрорынка, на которых люди в образе «торгующего населения» выставляют на продажу либо вещи старины, либо сельскохозяйственную продукцию (овощи, лесные и речные трофеи, а также рассаду). На центральном рынке продают также домашних животных: куры, кролики, поросята и др.

Личный сектор индивидуального хозяйства имеет много возможностей для активизации видов экономической деятельности. Например, имеется возможность заниматься различными видами работ на придомовой территории (ремонт автомобилей, работа в собственной мастерской и др.)

По данным социологического опроса, до третьей части населения хотели бы жить в сельской местности с условиями предоставления работы и жилищно-коммунальных условий.

Образ жизни молодых людей в условиях многоквартирных застроек зачастую пассивен. В большинстве случаев, возвращаясь с работы домой, люди свободное время проводят у телевизора, в интернете или в разговорах по телефону и т. д. Данные виды времяпровождения не носят активный характер и не дают возможности самозарабатывания. Частный сектор формирует человека.

Следует также выделить многоквартирный тип жилья с дачным участком. Люди приобретают дачи, коллективные участки для ведения огородничества, садоводничества. В опросах жителей многоквартирных домов, имеющих коллективный сад или дачу, отмечают, что жизнь в квартире проходит монотонно.

Следует выделить часть населения, которая используют свободное время для собственного дохода. В качестве экономических агентов выступает население, как наемные работники, так и предприниматели. Существуют различные формы занятости: например, человек с личным автотранспортом может осуществлять доставку товаров на дом, пассажироперевозки, может заниматься вывозом мусора как частное лицо и заключать договора и др. Люди ставят перед собой цель, для достижения которой необходимо иметь дополнительный заработок. В качестве такой цели может служить ремонт дома или квартиры, отдых на курорте или дорогостоящее лечение, улучшение жилищных условий и т. д.

В настоящее время при рассмотрении данного вопроса необходимо учитывать факторы, влияющие на решение жилищной проблемы. Таким образом, рассматривая зоны территориального расположения частного сектора, можно сказать, что существует много возможностей к дополнительному доходу. Тип проживания людей по-своему формирует человека со стороны работоспособности, приобщает к труду и заставляет задуматься о будущем.

Библиографический список

1. Ивановская область – 95 лет: история и экономика в цифрах : Юбилейный статистический сборник. Иваново : Ивановостат, 2013. 100 с.

2. *Сергеева М. Е., Бабаев Б. Д* Теоретико-методологические проблемы локального воспроизводства : монография. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2013. 92 с.

3. Социально-экономическое положение городского округа Шуя в 2012 году : стат. сб. Шуя, 2013.

4. Социально-экономическое положение Шуйского Муниципального района в 2012 году : стат. сб. Шуя, 2013.

УДК 332.145
Д. Ю. Лапыгин

ФАКТОРЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Автор выстраивает систему факторов, определяющих стратегическое развитие региона. Статья содержит результаты, полученные при участии автора в процессе разработки и корректировки стратегий региональных структур: 40 муниципальных образований Владимирской области и самой Владимирской области в целом.

Ключевые слова: факторы развития, регион, стратегия, видение, миссия, цели, структура, система.

D. Y. Lapygin

FACTORS OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE REGION

The author constructs a system of factors determining the strategic development of the region. The article contains the results obtained by the author's participation in the development and adjustment strategies of regional structures: 40 municipalities and the Vladimir region of the Vladimir region as a whole.

Key words: development factors, region, strategy, vision, mission, goals, structure, system.

Регион в отличие от фирм как хозяйствующих субъектов представляет собой более сложную, открытую социально-экономическую систему. Поэтому опыт школ стратегического управления [1; 9; 13], накопленный за последние семь десятилетий в отношении бизнес-структур, может быть адаптирован при значительных оговорках.

Сначала необходимо выделить особенность генезиса школ стратегического управления как самостоятельного направления в теории менеджмента. На разных этапах развития школы стратегического управления «выхватывали» и разрабатывали различные аспекты стратегического управления как процесса, основанного с

© Лапыгин Д. Ю., 2014

одной стороны на объективных условиях проблемной ситуации и с другой – на методах субъективного целеполагания.

В конце прошлого столетия было показано [7], что среди групп факторов, влияющих на стратегическое развитие социально-экономических систем, можно выделить четыре наиболее представительные группы: эталонные варианты развития, результаты идентификации действующей тенденции развития системы, результаты SWOT-анализа и философию развития (см. рис. 1).

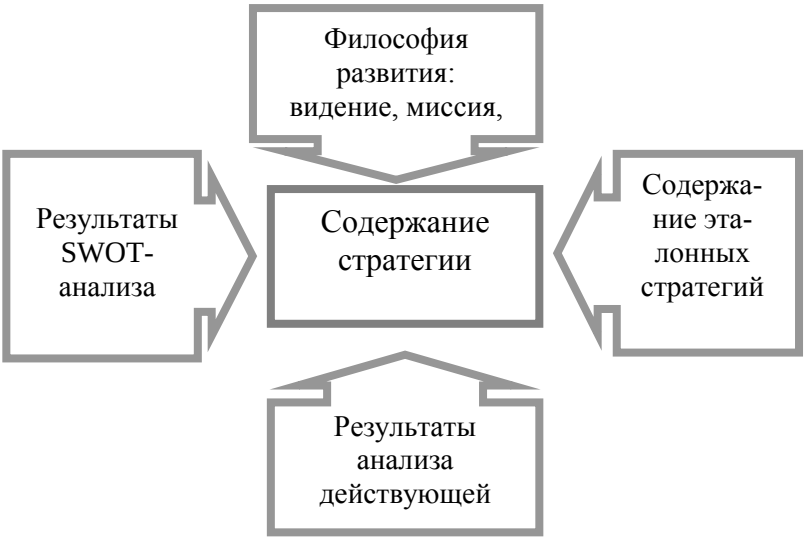

Рис. 1. Факторы, определяющие содержание стратегии

В этом плане важен момент первичности либо объективных условий проблемной ситуации, когда философия развития следует за факторами внутренней и внешней среды (разрабатывается на их основе), либо первичности философии развития, когда субъективные представления лежат в основе трансформаций системы и среды. Либо это комплексный итерационный процесс, когда разработка стратегии происходит циклически, корректируя философию на основе объективной ситуации, а мероприятия по изменению системы и среды формируются в соответствии с философией.

Различные подходы [8; 10; 13] в настоящее время привносят в теорию стратегического управления ряд концепций, которые в своей совокупности образуют парадигму управления как исторически сложившуюся систему взглядов (см. табл.). При этом каждой концепции соответствует некоторый принцип, основное правило, на котором она базируется.

Таблица

Концепции и принципы теории стратегического управления

Концепции	**Базовые принципы**
Проектирование будущего	Успех организации – это ее способность формировать внешнюю среду так, чтобы она обеспечивала возможности для развития организации
Создание конкурентных преимуществ	Усиление позиции организации за счет побед над конкурентами
Перспективное планирование	Превалирования стратегического видения над краткосрочными и долгосрочными целями
Устойчивое развитие	Управление стратегическими изменениями организации посредством обучения и развития ее работников

В истории развития стратегического мышления можно выделить шесть явно выраженных этапов (см. рис. 2), на каждом из которых в последнее столетие было разработано значительное количество моделей стратегического развития организаций.

Так, на первом этапе разрабатывались модели стратегического планирования развития организаций и диверсификации инвестиций. На втором этапе тон задавала Бостонская консультационная группа с ее предписаниями фокусирования, стремления к ценовому преимуществу над конкурентами, финансирования роста, рациональной диверсификации и портфельных инвестиций.

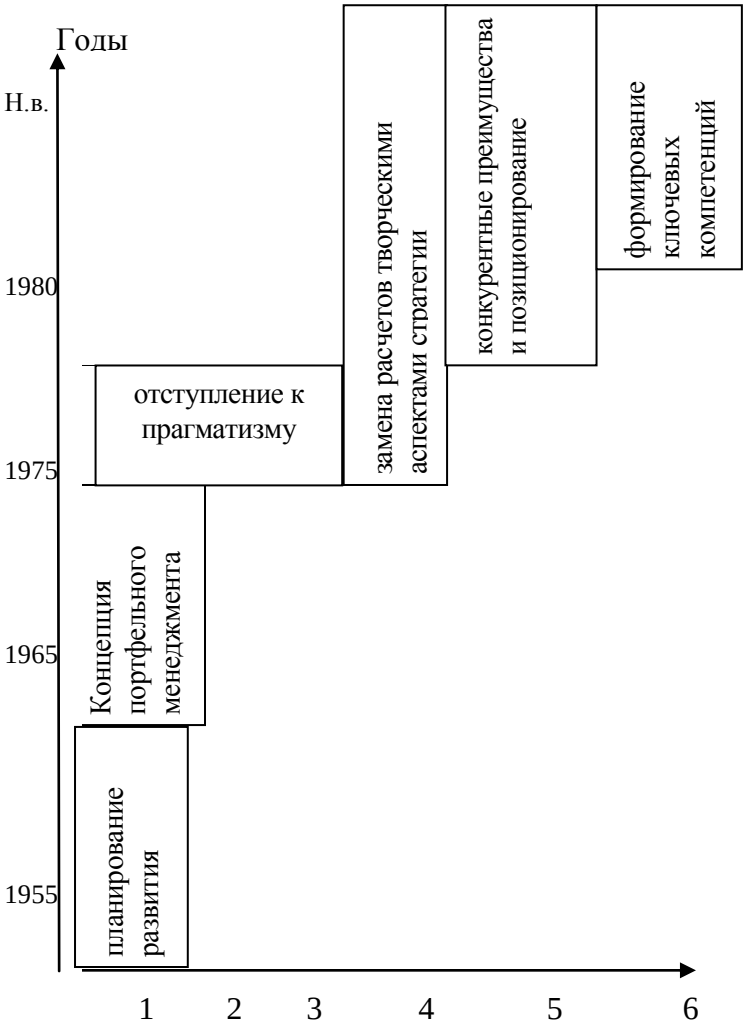

Рис. 2. Этапы изменений в стратегическом мышлении

Третий этап характеризуется появлением моделей для разработки стратегий бизнес-единиц и отказом от моделей, разработанных на предыдущем этапе. Четвертый этап сопровождался появлением интеллектуальных творческих моделей, осно-

ванных на проявлении интуиции стратегов и креативной работе их правого полушария.

Пятый этап взорвал ситуацию появлением большого количества моделей, основанных на принципах конкуренции, а шестой – сопровождался появлением моделей на базе исключительных компетенций работников организации, их амбиций и убеждений. Последние обстоятельства обусловили появление моделей, ориентированных на формирование самообучающихся организаций.

В начале текущего столетия к 10 школам, выделенным канадским профессором Генри Минцбергом, Ричард Кох (консультант по вопросам управления) добавил еще две школы [2], представленные англичанином Гари Хамелом в содружестве с профессором из США Коимбатором Кришнарао Прахаладом [15] и исследователями Эшриджского центра стратегического менеджмента.

Первые три школы, по классификации Г. Минцберга, имеют предписывающий характер (отвечают на вопрос: как должны формироваться стратегии).

Попытка адаптировать подходы школ стратегического управления, сформированных вокруг задач управления развитием бизнес-структур, к процедуре разработки стратегии развития региона и учесть при этом основные группы факторов, влияющих на развитие указанной социально-экономической системы, побуждает выделить следующие элементы и факторы.

В качестве эталонных вариантов стратегического развития региона следует выделить такие регламентирующие документы как «Стратегия 2020» [11], стратегии федеральных округов [14] и стратегии лидирующих субъектов Федерации [12].

Философия развития региона традиционно включает совокупность трех целевых элементов: видение (труднодостижимую цель, мечту), миссию (главную цель) и стратегические цели, представляющие собой конкретизацию двух предыдущих целевых элементов [3].

Классический анализ факторов внешней и внутренней среды, дает возможность построить целую совокупность стратегических матриц [4; 6], содержание которых представляет собой

основное содержание стратегии развития любой социально-экономической системы.

Структурное же содержание самой стратегии также традиционно [5] можно представить совокупностью функциональных стратегий развития региона и межфункциональных стратегических проектов и программ (как федеральных, так и региональных).

На втором уровне декомпозиции структуры стратегии могут находиться функциональные программы и программные проекты, а далее по иерархии: программные проекты, мероприятия и ресурсы, необходимые для реализации мероприятий.

В дополнение в структуру стратегии региона следует включить некоторые текущие функциональные стратегии (политики), проекты и программы, что позволит получить стратегический план действий по реализации стратегии развития региона.

Сами по себе текущие функциональные стратегии (политики), проекты и программы составляют основу текущей стратегии региона и отражают его модель развития. Действующую модель развития полностью отрицать не рационально: ее следует адаптировать к стратегии развития региона.

Библиографический список

1. *Ансофф И.* Стратегический менеджмент. Классическое издание. СПб. : Питер, 2009. 344 с.

2. *Кох Р.* Стратегия : пер с англ. М. : Эксмо, 2007. 224 с.

3. Лапыгин Д. Ю., Лапыгин Ю. Н. Бизнес-план: стратегия и тактика. М. : Омега-Л, 2008.

4. *Лапыгин Д. Ю., Лапыгин Ю. Н.* Логика стратегических матриц // Динамика сложных систем. 2012. № 4. С. 12–25.

5. *Лапыгин Д. Ю., Лапыгин Ю. Н.* Стратегический менеджмент: бакалавриат и магистратура. М. : Эксмо, 2010. 432 с.

6. *Лапыгин Ю. Н.* Стратегический менеджмент. М. : ИНФРА-М, 2014. 208 с.

7. *Лапыгин Ю. Н.* Стратегическое самоуправление. Владимир : ВГПУ, 1999. 210 с.

8. *Мидлтон Д.* Библиотека избранных трудов о стратегии бизнеса. Пятьдесят наиболее влиятельных идей всех времен : пер. с англ. М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. 272 с.

9. *Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж.* Школы стратегий : пер. с англ. / под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб. : Питер, 2000. 336 с.

10. *Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С.* Стратегический процесс : пер. с англ. / под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб. : Питер, 2001. 688 с.

11. О Концепции долгосрочного социально-экономическо-го развития Российской Федерации на период до 2020 года : Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 08.08.2009). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_ LAW_90601/

12. Об утверждении стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года : Постановление Правительства Белгородской области от 25 января 2010 г. № 27. URL: http://www.bel.ru/news/society/2012/12/20/ 74132.html.

13. *Портер М. Э.* Конкуренция : пер. с англ. : учеб. пособие. М. : Вильямс, 2001. 495 с.

14. Стратегия социально-экономического развития ЦФО на период до 2020 года : Распоряжение Правительства Российской Федерации от 06 сентября 2011 г. № 1540-р. URL: http://cfo.gov.ru/acts/3.

15. *Хамел Г., Прахалад К. К.* Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня : пер. с англ. М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. 288 с.

УДК 338.27
А. И. Новиков

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ НА РЫНКЕ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ, ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ

Проанализированы теории отраслевых рынков, их специфика, типы отраслевых политик, предложена концепция продовольственного самообеспечения населения страны.

Ключевые слова: импортозамещение**,** рынок, концепция продовольственного обеспечения.

A. I. Novikov

THE SUBSTITUTION ON THE FOOD MARKET IN RUSSIA IN TERMS OF ECONOMIC SANCTIONS: THEORY, KLADNY ASPECTS

Analyzed the theory of industrial markets, their specific, types of sectoral policies, the concept of food and food self-sufficiency of the population.

Key words: substitution, the market, the concept of food security.

В ответ на присоединение Крыма против России были введены экономические санкции, Россия ввела контрсанкции – объявила эмбарго на импорт продовольствия из стран ЕС и ряда других стран. Введение санкций негативно повлияло на курс рубля, рост инфляции т. д. По мнению специалистов, в настоящее время в России просматриваются черты стагнации, рецессии и стагфляции, что ведет к снижению инвестиций. Мы убеждены, что выход из этого положения возможен при условии совершенствования методов управления, внесения изменений в структурную политику страны и перевода страны на внутренне ориентированную инвестиционную политику, заявленную академиками С. Глазьевым, В. Ивантером, А. Некипеловым.

© Новиков А. И., 2014

В целях реализации такой политики, с нашей точки зрения, требуется проведение активной экономической политики, смены парадигмы развития в плане усиления государственного регулирования рынка продовольствия с учетом региональной компоненты.

В целом доля самообеспечения населения в России продовольствием составляет:

– зернопродукты – 134,8 %;

– молоко и молокопродукты – 80,2 %;

– мясо и мясопродукты – 75,9 %;

– сахар – 87,8 %.

Отечественный потребительский рынок почти на 70 % формируется за счет продовольствия и непродовольственных товаров, производимых из отечественного сельскохозяйственного сырья. Почти одна треть отраслей экономики связана с аграрной сферой, свыше одной четверти (26,6–27,0 %) населения страны живет в сельской местности. Поэтому от устойчивого развития агропромышленного комплекса, в особенности его основы – сельского хозяйства,– зависит решение вопросов повышения жизненного уровня населения и обеспечения страны продовольствием, которые напрямую связаны с эффективностью функционирования аграрной сферы экономики. В свою очередь, количественные и качественные параметры ее развития, а также надежность обеспечения страны продовольствием в значительной степени определяются уровнем развития национальной экономики.

Мы рассматриваем сельское хозяйство как одну из перспективных отраслей, обеспечивающей решение задач по импортозамещению. Развитие сельского хозяйства призвано решить, прежде всего, проблему восстановления продо-вольственной независимости страны. Перспективное значение аграрной сферы для экономики определяется тем, что по площа-ди и качеству сельскохозяйственных земель Россия занимает первое место в мире. Важную роль играют сельскохозяйствен-ное производство и вся сельская инфраструктура при хозяйственном и социальном освоении огромных территорий, природных богатств и повышении уровня жизни сельского населения.

Отраслевая политика государства осуществляется различными методами, с разной степенью непосредственной вовлеченности государства в принятие экономических решений. В свете этого по мере возрастания государственной активности можно выделить следующие типы отраслевой политики на продовольственном рынке:

а) по методам регулирования:

– пассивная защитная;

– пассивно-наступательная;

– активная наступательная;

б) по направлению:

– антимонопольная;

– антимонопольная в сочетании со структурной протекционисткой политикой.

в) по выдвинутым целям:

– наступательная;

– конкурентная политика, сочетающая антимонопольное регулирование с созданием благоприятного экономического климата;

– структурная политика в целях ускорения экономического роста.

Сформулируем основные положения вышеназванных политик.

Пассивная защитная отраслевая политика на рынке продовольствия должна ставить своей целью борьбу с монополиями, деятельность которых приводит к неэффективному размещению ресурсов и создает потери общественного благосостояния. При этом следует помнить, что ее осуществление ставит страну в неблагоприятное положение в системе международной торговли.

Концепция «благоприятного экономического климата» (наступательная, но пассивная отраслевая политика) предполагает не просто ограничение и борьбу с монопольной властью, но и содействие конкретным типам экономической активности. Наличие позитивных целей экономической активности государства позволяет классифицировать эту модель как «наступательную».

Активная наступательная отраслевая политика на рынке продовольствия должна сочетать конкретные меры воздействия

государства на решения экономических агентов. Глубина и формы вмешательства государства в отраслевое развитие могут быть различны. Нами сформулированы основные задачи в сфере регулирования продовольствия (см. табл.).

Что такое продовольствие в составе ВВП? Это не только доля сельского хозяйства в ВВП (она сейчас 4,5 %), но и треть всего благосостояния людей по затратам. А потребление людей – это больше 50 % ВВП. Так что продовольствие – это 15 % всего ВВП. Россия вкладывает 490 млрд р. в сельское хозяйство, еще 230 млрд в производство пищевых продуктов, итого в агрокомплекс (без сельхозмашиностроения) вкладывается 720 млрд р. из 13,3 трлн общих капвложений в народное хозяйство. На 15 % ВВП, с нашей точки зрения, этого очень мало. При таком размере инвестиций сельское хозяйство не поднять.

Наша точка зрения опирается на конкретные исследования специалистов. У российских крестьян зарплаты в два раза ниже, чем в среднем по экономике страны. В России 250 тыс. фермерских и 22,8 млн личных подсобных хозяйств. Этот сектор дает 85 % овощей, около 90 % картофеля, основную массу плодов и ягод, значительное количество животноводческой продукции, но реальную помощь этот сектор практически не получает. Он отдален от инфраструктуры (баз хранения), рынков сбыта (сетевых структур), финансовой помощи (кредитных ресурсов) и т. д.

По этому поводу имеется точка зрения А. Дворковича (вице-премьер России – куратор АПК), приведенная информационным агентством «Новости» в сентябре 2014 г. По его мнению, при финансировании в 40–60 млрд р. в год закрыть большинство позиций в рамках программы импортозамещения продовольствия удастся через пять лет. Он отметил, что нужно 20–25 млрд р. на существующие проекты (импортозамещения) и еще столько каждый год на новые проекты. Он уточнил, что в течение пяти лет можно будет решить большинство проблем по импортозамещению, а по крупному рогатому скоту и молоку на это потребуется до 8–10 лет. К сожалению, с такой констатацией мы не согласны и считаем высказывание А. Дворковича как очередное декларирование, а не комплекс реальных действий.

Таблица

Основные задачи федеральных, региональных и местных органов государственной власти по регулированию продовольственного рынка

Федеральный	Региональный	Муниципальный
– разработка стратегий развития агропродовольственной политики и механизма его реализации	– формирование региональных продовольственных фондов и регулирование производства сельскохозяйственной продукции	– оказание практической помощи товаропроизводителям в организации сбыта сельскохозяйственной продукции
– определение емкости продовольственного рынка и прогнозирование потребности населения страны в продуктах питания	– совершенствование системы товародвижения и регулирование сбыта сельскохозяйственной продукции	– содействие в реализации федеральных и региональных программ развития продовольственного рынка
– разработка мер, направленных на обеспечение продовольственной безопасности страны	– разработка и реализация региональных программ развития продовольственного рынка	– организация эффективного использования производственного и научного потенциала
– формирование и развитие эффективных межрегиональных и межгосударственных продовольственных связей	– привлечение инвестиций для развития продовольственного рынка и организация консультативной помощи	– привлечение средств государственных и негосударственных коммерческих структур для развития рынка
– создание необходимого научного, производственного и ресурсного потенциала	– разработка и реализация региональных моделей реформирования и функционирования продовольственного рынка	– оказание информационной помощи рынкам сбыта и проведение маркетинговых исследований
– разработка и реализация федеральных, комплексных, целевых программ развития отрасли	– разработка и реализация региональных, комплексных, целевых программ развития отрасли	
– экономическое регулирование рыночных отношений через эффективную ценовую кредитно-финансовую политику, налоги, таможенные пошлины, квоты на ввоз и вывоз продукции		

Сложившиеся к настоящему времени проблемы продовольственного обеспечения страны обусловлены рядом причин.

– Во-первых, в процессе реформирования аграрного сектора страны произошли структурные изменения в функционально-отраслевой структуре и системе хозяйственно-экономических отношений агропромышленного комплекса, сказавшиеся на формировании продовольственных ресурсов и параметрах функционирования входящих в нее хозяйствующих субъектов за счет институциональных изменений (форм собственности, организационно-правового развития и системы хозяйствования).

– Во-вторых, диверсификация форм собственности сопровождалась изменениями системы государственного участия в формировании продовольственного рынка страны и регионов, главным образом за счет снижения уровня государственных гарантий и структурно-инвестиционного развития аграрного сектора экономики.

– В-третьих, реализация рыночных отношений в экономике привела к снижению государственного влияния на параметры продовольственного рынка, а учитывая ментальность отечественного сельскохозяйственного производства в конечном счете и на регулирование процессов продовольственного обеспечения.

Учитывая современное состояние системы продовольственного обеспечения, уровень воздействия на процессы ее развития, опираясь на разработанные теоретические основы и методологические подходы, можно утверждать, что в настоящее время необходима концепция развития системы продовольственного обеспечения, направленная на:

– хозяйственную структуру, сформированную в соответствии с принципами развития хозяйственных укладов и продуктовых подкомплексов;

– инфраструктурное обеспечение процессов производства продовольственных ресурсов и продовольственных товаров с целью доведения их до потребителя;

– регулирование процессов сбалансированности продовольственных ресурсов (прогнозирование производства, переработки, оптимальных норм потребления);

– структурно-инвестиционное сопровождение процессов развития систем продовольственного обеспечения (программ-

но-целевой подход, предусматривающий создание эффективных форм хозяйственного взаимодействия субъектов продовольственной системы).

Концепция системы продовольственного обеспечения на базе сбалансированности

В концепции должны найти отражения и следующие тенденции:

– низкая эффективность сельскохозяйственного производства и их слабая функционально-отраслевая зависимость в рамках агропромышленного комплекса;

– снижение параметров производственного потенциала сельскохозяйственного производства (численности поголовья, площади продуктивных земель, трудовых ресурсов, технологическая отсталость и т. п.), что по своему значению является определяющим фактором для формирования отечественного продовольственного рынка;

– утрата хозяйственно-экономических связей в агропромышленном комплексе и снижение производственных (ресурсных) возможностей, что явилось результатом изменения организационно-экономического механизма регулирования системы продовольственного обеспечения (значительная часть ресурсов продовольственного рынка на этом этапе в условиях недостаточного их производства в отечественном АПК обеспечивалась за счет импортных источников покрытия).

Целью концепции является создание модели системы продовольственного обеспечения страны на основе функционально-отраслевого взаимодействия субъектов продовольственного рынка.

Критериями эффективности функционирования этих структур могут выступать: доля отечественного продовольствия на рынке, достижение конкурентоспособности; обеспечение расширенного воспроизводства; обновление и эффективное использование имеющегося ресурсного потенциала; повышение социальной сферы.

УДК 336.2
А. И. Новиков, С. С. Ревенко

ПРОБЛЕМА КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В СИСТЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ БАЗЫ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ

Обосновывается необходимость перехода на новую форму налогообложения – единый налог на недвижимость. Рассматриваются процедурные определения кадастровой стоимости объектов. Приводятся организационные моменты этой работы в Ивановской области.

Ключевые слова: кадастровая оценка, единый налог на недвижимость.

A. I. Novikov, S. S. Revenko

THE PROBLEM OF CADASTRAL VALUATION OF LAND PLOTS IN THE FORMATION OF THE TAXABLE BASE MUNICIPALITYOF

The article substantiates the necessity of transition to the new form of taxation – the single tax on real estate. Discusses the procedural definition of the cadastral value of the object. Are the organizational aspects of this work in the Ivanovo region.

Key words: cadastral valuation, the single tax on real estate.

На протяжении длительного времени из средств массовой информации до нас доносятся новости о введении нового (единого) налога на недвижимость. На реализацию этого мероприятия устанавливается срок с 2014 по 2018 год.

Единый налог на объекты недвижимости существует в 130 странах мира. Он относится к местным налогам и служит для пополнения бюджета муниципалитетов. В некоторых странах, таких как Австралия и Канада, его доля достигает 80 % в доходной части муниципалитетов. В России на сегодняшний день существуют земельный налог, налог на имущество физических лиц и налог на имущество организаций. Их доля составляет порядка 17 % бюджета органов местного самоуправления.

© Новиков А. И., Ревенко С. С., 2014

Единый налог на недвижимость должен заменить существующие в настоящее время земельный и имущественный налоги. Суть вводимого налога сводится к тому, что рассчитываться он будет исходя из кадастровой стоимости недвижимого имущества, максимально приближенной к рыночной. Определять ставки нового налога будут региональные власти, но в заданных законопроектом рамках.

Предполагаемые ставки налога следующие:

Для Москвы ставки планируется сделать разными. В зависимости от стоимости жилья:

– при кадастровой стоимости квартиры до 10 млн р. ставка налога – 0,1 % кадастровой стоимости;

– при кадастровой стоимости жилья от 10 до 20 млн р. ставка налога – 0,15 % кадастровой стоимости;

– при кадастровой стоимости жилья квартиры от 20 до 50 млн р. ставка налога – 0,2 % кадастровой стоимости;

– при кадастровой стоимости жилья от 50 до 300 млн р. ставка налога – 0,3 % кадастровой стоимости;

– при кадастровой стоимости жилья свыше 300 млн р. ставка налога – 2 % кадастровой стоимости.

Неоспоримым является тот факт, что налогообложение является одной из важнейших функций любого государства. Любой налог – это один из основных способов формирования доходов бюджетов всех уровней.

Земельный налог устанавливается Налоговым кодексом и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований, вводится в действие и прекращает действовать в соответствии с налоговым кодексом и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований и обязателен к уплате на территориях этих муниципальных образований.

Земельный налог является местным налогом, обязательным к уплате на территориях расположения земельного участка. Это один из основных бюджетообразующих налогов.

С помощью эффективного налогового воздействия можно создать оптимальные условия для рационального использования земельных участков и находящихся на них объектов недвижимости.

Налоговой базой для исчисления земельного налога является кадастровая стоимость земельных участков. Кадастровая стоимость определяется на основе рыночной стоимости, которая определяется в процессе государственной кадастровой оценки.

Государственная кадастровая оценка земель является комплексом административных и расчетно-экономических мероприятий, направленных на определение кадастровой стоимости земельного участка в зависимости от его категории, вида использования, местоположения и прочих физических и экономических характеристик. Работы по государственной кадастровой оценке земель проводятся в целях создания налогооблагаемой базы для исчисления земельного налога и иных платежей за землю.

К одной из основных задач государственной кадастровой оценки земель на современном этапе развития можно отнести создание единой системы для налогообложения всех земель Российской Федерации.

Государственная кадастровая оценка земель проводится не реже одного раза в 5 лет для определения кадастровой стоимости земельных участков различного целевого назначения. Это так называемая актуализация кадастровой стоимости.

Кадастровая стоимость земельного участка – расчетная величина в денежном выражении, определяемая по утвержденной в установленном порядке методике и отражающая представления о ценности (полезности) земельного участка при существующем его использовании.

На территории Ивановской области работы по государственной кадастровой оценке всех семи категорий земель предстоит активизировать. В качестве примера приведем анализ кадастровой стоимости земель населенных пунктов.

01.01.2007 г. была проведена государственная кадастровая оценка земель населенных пунктов на территории 4-х городских округов: Иваново, Кинешма, Тейково, Шуя и 16-ти муниципальных районов: Верхнеландеховского, Вичугского, Гаврилово-Посадского, Заволжского, Ивановского, Кинешемского, Комсомольского, Пестяковского, Приволжского, Пучежского, Родниковского, Тейковского, Фурмановского, Шуйского, Южского, Юрьевецкого. Оценка выполнена по 16 видам функционального использования.

Предыдущий тур государственной кадастровой оценки земель поселений проводился в 2001–2002 гг. Данные результаты остаются актуальными для 7 муниципальных образований: 2-х городских округов: Вичуги и Кохмы и 5 муниципальных районов: Ильинского, Лежневского, Лухского, Палехского и Савинского.

Проведенная работа не позволяет выполнять расчет кадастровой стоимости непосредственно для каждого участка. В качестве объекта оценки используются только кварталы.

С 01 января 2013 г., согласно постановлению Правительства Ивановской области от 02.11.2012 № 432-п «Об организации работ по проведению государственной кадастровой оценки на территории Ивановской области», полномочия по принятию решения о проведении государственной кадастровой оценки на территории Ивановской области, в том числе заказчика работ по государственной кадастровой оценке, возложены на Департамент управления имуществом Ивановской области.

В 2014 г. начались работы по актуализации результатов государственной кадастровой оценки земель населенных пунктов. Департаментом управления имуществом Ивановской области принят приказ от 06.02.2014 № 04 «О проведении государственной кадастровой оценки земель населенных пунктов». Управлением Росреестра по Ивановской области от 11.03.2014 № 4505 предоставлен перечень земельных участков подлежащих государственной кадастровой оценке, сформированный по состоянию на 01.01.2014, расположенных на территории Ивановской области.

Департаментом управления имуществом Ивановской области заключен государственный контракт на выполнение этих работ с ЗАО «Эксперт-Оценка» (контракт от 01.07.2014 № 0133200001714000320_193938).

В основе кадастровой оценки земельных участков лежит принцип их классификации по целевому назначению и виду функционального использования. Все земельные участки в составе земель населенных пунктов в соответствии с действующим законодательством разделены на 16 видов разрешенного использования применительно к каждому кадастровому кварталу.

Кадастровая стоимость конкретного земельного участка устанавливается путем умножения удельного показателя кадастровой стоимости, утвержденной для данного вида разрешенного использования земельных участков применительно к кадастровому кварталу, в котором расположен участок, на его площадь. При этом, если земельному участку установлено несколько видов разрешенного использования, то для определения его кадастровой стоимости выбирается тот удельный показатель, значение которого больше.

Определение кадастровой стоимости участков, подлежащих оценке в населенном пункте должно осуществляться по группам видов разрешенного использования участков с учетом определенных факторов, оказывающих влияние на цену участков:

– доступность различных центров тяготения (объектов), расстояние до них;

– уровень развития транспортной инфраструктуры;

– численность населения в населенном пункте и среднемесячная заработная плата в районе;

– уровень развития инженерной и производственной инфраструктуры, наличие промышленных предприятий;

– уровень развития социально-бытового обслуживания населения, наличие объектов коммунального хозяйства, наличие и местоположение социально-значимых объектов;

– состояние окружающей среды, в том числе наличие экологически опасных объектов;

– историческая и архитектурно-эстетическая ценность застройки, ландшафтная и рекреационная ценность территории;

– инженерно-геологические условия и подверженность территории разрушительным природным и техногенным воздействиям.

В городских округах средний показатель кадастровой стоимости земельных участков должен быть выше средних районных показателей. Это обусловлено высокой концентрацией производительных сил, сравнительно высокой численностью населения и средней заработной платой, уровнем развития транспортной инфраструктуры, социально-бытового обслуживания населения, наличием объектов коммунального хозяйства, и, соответственно, высоким спросом на земельные участки.

Можно ожидать, что достаточно высокий уровень кадастровой стоимости земельных участков будет в Приволжском районе, в связи с развитием туристического кластера и т. д.

Анализируя обширный зарубежный опыт, мы приходим к выводу о целесообразности отхождений от применяемой у нас тройственной системы налогообложения и введении единого налога на недвижимое имущество. Это упростит формирование налогооблагаемой базы и позволит навести порядок в системе налоговых поступлений и увеличит поступления в местные бюджеты как за счет повышения суммы налога, так и за счет расширения перечня объектов, облагаемых налогом.

УДК 332.1
А. И. Новиков, А. С. Шумков

ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВЫСТРАИВАНИЯ АСИММЕТРИЧНОЙ МОДЕЛИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Приведены сценарии формирования межбюджетных отношений на примере Московской области. Обосновано влияние пространственных и других факторов на формирование межбюджетных отношений в рамках асимметричной модели.

Ключевые слова: асимметричная модель, межбюджетные отношения, муниципалитеты

A. I. Novikov, A. S. Shumkov

POSSIBLE DIRECTIONS OF FORMING AN ASYMMETRIC MODEL OF INTERGOVERNMENTAL RELATIONSRE-MAKING ON THE EXAMPLE OF MUNICIPALITIES OF THE MOSCOW REGION

The scenarios of the formation of inter-budget relations-making on the example of Moscow region. The influence of spatial and other factors on the formation mirbud-budgetary relations in the framework of the asymmetric model.

Key words: asymmetric model, intergovernmental relations, municipalities

Сложившаяся в стране модель межбюджетных отношений оказывает существенное негативное воздействие не только на характер федеративных отношений, но и на экономику страны в целом. В России ярко выражена централизация налоговых доходов, которая приобрела избыточный характер. Такая же тенденция просматривается во взаимоотношениях «субъект федерации (регион) – «муниципальное образование». Для налоговой системы России характерно стала значимость такой фазы воспроиз-

© Новиков А. И., Шумков А. С., 2014

водственного цикла как перераспределение, функционирование мощной системы трансфертов.

Основной целью трансфертов является, во-первых, выравнивание уровней бюджетной обеспеченности; во-вторых, преодоление последствий реализации единой модели формирования доходной части региональных и муниципальных бюджетов. Таким образом, система межбюджетных отношений приобрела выраженную асимметричную форму.

С нашей точки зрения, результатом такой практики является, с одной стороны, замедление развития и темпов роста экономики благополучных регионов и муниципалитетов, с другой стороны, консервирование экономической отсталости «слабых» регионов, муниципалитетов. В целом по Российской Федерации собственные доходы региональных бюджетов в расчете на душу населения в 65 регионах в 2011 г. составили менее 50 %.

В этих условиях возможны следующие сценарии развития:

Первый сценарий – ориентация и постепенный переход на создание симметричной модели межбюджетных отношений.

Второй сценарий – сохранение асимметричной модели и внесение в нее более гибких инструментов регулирования межбюджетных отношений.

С этой целью рассмотрим зарубежный опыт формирования межбюджетных отношений. В США, Германии, Бразилии и других государствах с федеративным устройством преобладают асимметричные модели. Например, Канадская модель межбюджетных отношений, асимметрия которой близка российскому варианту вследствие географических особенностей, допускает различные режимы налогообложения прибыли и индивидуальных доходов, включая подоходный налог. Эта модель позволяет вводить налог с продаж в отдельных провинциях (Симметрия и асимметрия в Российской модели федеративных отношений / под рук. С. Д. Валентея. М. : Ин-т экономики РАН, 2012. С. 35). Российская асимметричная модель, по нашему мнению, должна опираться на следующие положения:

– расширение доли и круга собственных налоговых доходов. Это касается налога на имущество, на роскошь. При этом следует учитывать, что «предметы роскоши» в разных регионах могут иметь различия;

– изменение финансирования целого ряда расходов, особенно связанных с инфраструктурным содержанием. Изменения должны быть увязаны с полномочиями органов власти и качеством жизни населения;

– повышение ответственности региональных и муниципальных властей за исполнение бюджета;

– совершенствование системы трансфертов.

Налог на доходы физических лиц в структуре доходов местных бюджетов Московской области

Налог на доходы физических лиц выполняет функцию регулятора поступлений доходных источников между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации. Согласно нормам налогового кодекса налог на доходы физических лиц является федеральным налогом. В то же время поступления от указанного налога распределяются между бюджетами субъектов и бюджетами муниципальных образований. В бюджеты субъектов Российской Федерации налог на доходы физических лиц поступает по нормативу 85 % (ст. 56 Бюджетного кодекса Российской Федерации). Остальные 15 % распределяются между бюджетами различных видов муниципальных образований.

Кроме того, за региональными органами власти ст. 58 Бюджетного кодекса закреплена обязанность установить единые и (или) дополнительные нормативы отчислений от НДФЛ в местные бюджеты в объеме не менее 15 % соответствующих доходов консолидированного бюджета региона от данного налога.

В целом с учётом рассматриваемых нормативов поступления НДФЛ составляют 45 % налоговых и неналоговых доходов соответствующих бюджетов. Налог на доходы физических лиц является основным доходным источником местных бюджетов Московской области. Главным фактором, определяющим поступления НДФЛ в местные бюджеты, являются доходы населения, в которых ведущее значение имеет оплата труда наемных рабочих.

Наше исследование предполагает определить степень дифференциации муниципальных образований Московской области по поступлениям НДФЛ в местные бюджеты и причину ее образования. Для анализа подушевых поступлений от НДФЛ возьмём плановые назначения на 2014 г., не искаженные разли-

чиями в налоговых ставках для НДФЛ, собираемого в городской и сельской местности.

В структуре поступлений НДФЛ следует выделять поступления по нормативам, установленным законами субъектов Российской Федерации. В Московской области такие поступления в 2014 г. составляют 21 млрд р. в бюджеты муниципальных районов и городских округов и представляют собой трансферты – дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности. В Московской области действует единый норматив отчислений в бюджеты муниципальных районов – 5 % (см. табл. 1).

В целях выявления действия пространственного фактора на формирование доходного потенциала бюджетов муниципальных образований Московской области от поступлений НДФЛ, муниципальные образования были разделены на 3 группы. К группам один и три отнесены муниципалитеты, в которых поступления от НДФЛ значительно выше или ниже средних значений, на величину среднего отклонения. Все муниципалитеты, не отнесенные в первую или третью группы, остались в группе 2, как имеющие средний уровень подушевых поступлений от НДФЛ.

Таблица 1

Подушевые бюджетные доходы от НДФЛ в разрезе муниципалитетов Московской области, 2014 г., план

Муниципальные Образования Московской области	Подушевые отчисления от НДФЛ, р./чел.	Подушевые отчисления от НДФЛ в расчете норматива отчислений 1 %, р./чел.
Муниципальные районы		
Волоколамский	709	142
Воскресенский	668	134
Дмитровский	934	187
Егорьевский	686	137
Зарайский	436	87
Истринский	1612	322
Каширский	810	162
Клинский	724	145

Продолжение таблицы 1

Коломенский	646	129
Красногорский	1914	383
Ленинский	2823	565
Лотошинский	516	103
Луховицкий	1018	204
Люберецкий	1012	202
Можайский	781	156
Мытищинский	1753	351
Наро-Фоминский	862	172
Ногинский	1060	212
Одинцовский	1734	347
Озерский	596	119
Орехово-Зуевский	539	108
Павлово-Посадский	556	111
Подольский	1913	383
Пушкинский	947	189
Раменский	656	131
Рузский	1281	256
Сергиево-Посадский	918	184
Серебряно-Прудский	472	94
Серпуховский	1575	315
Солнечногорский	1763	353
Ступинский	1220	244
Талдомский	425	85
Чеховский	1223	245
Шатурский	654	131
Шаховской	454	91
Щёлковский	1169	234
Городские округа		
Балашиха	3117	208
Бронницы	4026	268
Власиха	2504	167
Восход	1101	73
Дзержинский	4012	267
Долгопрудный	3605	240
Домодедово	6804	454
Дубна	3718	248

Окончание таблицы 1

Железнодорожный	1897	126
Жуковский	4172	278
Звенигород	3372	225
Звездный городок	5733	382
Ивантеевка	1771	118
Климовск	2933	196
Коломна	3353	224
Королёв	4022	268
Котельники	6845	456
Красноармейск	1580	105
Краснознаменск	2876	192
Лобня	7457	497
Лосино-Петровский	1437	96
Лыткарино	2508	167
Молодежный	1478	99
Орехово-Зуево	1827	122
Подольск	4347	290
Протвино	2685	179
Пущино	2312	154
Реутов	2685	179
Рошаль	1332	89
Серпухов	1993	133
Фрязино	3603	240
Химки	6863	458
Черноголовка	3749	250
Электрогорск	1591	106
Электросталь	2516	168

Пространственный фактор в схеме межбюджетных отношений

В первую группу с максимальным уровнем налогового потенциала по НДФЛ отнесены 13 муниципалитетов, в 3 группу – 17 муниципалитетов (таблица 2).

Наш анализ показал такую закономерность формирования налоговых доходов – как близость к Москве. Фактор расстояния от Москвы четко прослеживается в формировании повышенного налогового потенциала муниципалитетов спутников.

Таблица 2

Распределение муниципальных образований по уровню подушевых бюджетных доходов от НДФЛ

Группа муниципальных образований	Муниципалитет
1 группа – максимальные налоговые доходы	Муниципальные районы: Истринский, Красногорский, Ленинский, Мытищинский, Одинцовский, Подольский, Серпуховский, Солнечногорский, городские округа: Домодедово, Звездный городок, Котельники, Лобня, Химки
2 группа – средние налоговые доходы	Муниципальные районы: Волоколамский, Воскресенский, Дмитровский, Егорьевский, Каширский, Клинский, Коломенский, Луховицкий, Люберецкий, Можайский, Наро-Фоминский, Ногинский, Пушкинский, Раменский, Рузский, Сергиево-Посадский, Ступинский, Чеховский, Шатурский, Щёлковский, городские округа: Балашиха, Бронницы, Власиха, Дзержинский, Долгопрудный, Дубна, Жуковский, Звенигород, Климовск, Коломна, Королёв, Краснознаменск, Лыткарино, Подольск, Протвино, Пущино, Реутов, Серпухов, Фрязино, Черноголовка, Электросталь, Юбилейный
3 группа – минимальные налоговые доходы	Муниципальные районы: Зарайский, Лотошинский, Озерский, Орехово-Зуевский, Павлово-Посадский, Серебряно-Прудский, Талдомский, Шаховской, городские округа: Восход, Железнодорожный, Ивантеевка, Красноармейск, Лосино-Петровский, Молодежный, Орехово-Зуево, Рошаль, Электрогорск

Несомненно, в Московской агломерации кроме пространственного действуют и другие факторы, которые определяют экономический потенциал того или иного муниципального образования. Так, в первую группу отнесены Истринский, Солнечногорский районы, не граничащие непосредственно с Москвой. Во вторую группу – Люберецкий район, городские округа Дзержинский, Лыткарино, граничащие непосредственно с Москвой. В

третью группу попали городские округа Железнодорожный и Ивантеевка с минимальными доходами на душу населения от НДФЛ.

Таким образом, анализ практики формирования межбюджетных отношений на примере муниципалитетов Московской области свидетельствует о контпродуктивности действующей модели. Уровень и система институционального обеспечения отрывается от сложившихся социально-экономических реалий.

Практика формирования мощных центростремительных потоков финансовых, трудовых и других ресурсов и порядок налогообложения не способствует росту эффективности социально-экономического развития регионов и муниципалитетов.

УДК 330.34
Д. А. Пивень

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ЛОКАЛЬНОГО УРОВНЯ

Рассматриваются объективные причины возникновения современных форм системы экономических отношений. Практические и теоретические основы их развития и формирования.

Ключевые слова: Агломерация, кластер, разделение труда, общественное разделение труда, менеджмент территорий, конкурентоспособность.

D. A. Piven

MODERN FORMS OF THE LOCAL LEVEL ECONOMIC RELATIONS

In this article I will discuss the objective causes of the appearance of the modern economic relation forms. Practical and theoretical development and formation principles of the modern economic relation forms will be also described.

Key words: urban agglomeration, cluster, differentiation of labor, social differentiation of labor, territory management, competitiveness.

На протяжении развития общества, науки выстраивались и формировались различные формы и модели социальных, экономических, производственных отношений.

С нашей точки зрения, наиболее «революционными» и эффективными являются два процесса: разделение труда и кластеризация.

Сперва эти два процесса могут показаться противоречивыми, но на самом же деле они дополняют друг друга и помогают выстроить экономическую систему региона более эффективной и конкурентоспособной.

Общественное разделение труда – это относительное обособление различных видов хозяйственной деятельности людей,

© Пивень Д. А., 2014

специализация работника на изготовлении какого-нибудь продукта или совершении определенной трудовой операции.

Различают: общее разделение труда, под которым понимается выделение крупных родов деятельности (сельское хозяйство, промышленность и др.); частное – разделение этих родов на виды и подвиды (животноводство, растениеводство, металлургия, станкостроение и т. д.); единичное – разделение труда внутри отдельно взятого предприятия.

Общемировая тенденция свидетельствует, что разделение труда внутри общества и связанные с ним формы территориального, международного разделения, специализация производства будут углубляться и расширяться. Единичное разделение труда (на уровне отдельно взятого субъекта экономики), напротив, имеет тенденцию к укрупнению.

Общественное разделение труда следует отличать от разделения труда в процессе производства (на предприятиях и т. п.). Так, разделение труда в процессе производства (единичное) – это диверсификация процессов, используемых при изготовлении продукта, на многоступенчатые действия, выполняемые различными работниками.

К. Маркс предупреждал: «Несмотря на значительное сходство и взаимосвязь этих явлений, разделение труда внутри общества и разделение труда внутри мастерской различаются не только по масштабу, но и по качеству» [4, с. 242]. Общественное разделение труда присуще всем известным обществам; разделение труда в мастерской – особый продукт капиталистического общества. Общественное разделение труда усиливается рынком, тогда как единичное разделение труда основано планированием и контролем. Кроме того, с точки зрения капитализма продукты общественного разделения труда обмениваются как товары, тогда как результаты действий конкретно взятого работника не обмениваются внутри мастерской, как на рынке, а все принадлежат одному капиталу.

На территориальном уровне существует специализация экономических районов страны, которая устанавливается по их главным производствам. Район определят свое место в территориальном разделении труда внутри страны, прежде всего экспортом своей продукции. Но он участвует также в разделении труда, получая продукцию из других районов (и стран), выступая

одновременно и как район потребления. Во втором случае район «пассивен», то есть характер потребления не оказывает прямого влияния на процесс районообразования, на границы экономических районов. Только совместное рассмотрение обеих сторон развития района как единого процесса межрайонного (и одновременно международного) разделения труда – и по производству, и по потреблению – и может дать полную характеристику.

Специализация экономических районов ведет к экономии общественного труда в результате использования местных природных ресурсов, выгод экономико-географического положения, сложившегося производственного аппарата и трудовых навыков населения.

В настоящее время на теоретическом и практическом уровне доказана необходимость создания новых форм взаимодействия, основанных на специализации экономических районов (регионов), на отраслевом уровне – кластеров, на территориально-административном (локальном) – агломерации.

Агломерация имеет более широкий характер, так как включает не только сугубо экономические отношения, но и социально-экономические.

К. В. Харченко трактует понятие агломерация (от лат. Agglomero – присоединяю) как, группу близко расположенных городов, поселков и других населенных пунктов с тесными трудовыми, культурно-бытовыми и производственными связями, образующие единую систему экономических отношений.

В свою очередь, А. Нещадин, А. Прилепин в своих работах дают следующие определение агломерации – это компактное скопление населённых пунктов, главным образом городских, местами срастающихся, объединённых в сложную многокомпонентную динамическую систему с интенсивными производственными, транспортными и культурными связями [2].

Создание такой формы взаимодействия имеет ряд преимуществ в развитии тех территорий, на которых распространяется агломерация и обеспечивает большую эффективность используемых ресурсов с помощью достижения синергетического эффекта, что позволяет развивать конкурентные преимущества, как области, так и страны в целом.

Процессом создания агломерации необходимо управлять, а тем более его стимулировать, создавая все необходимые усло-

вия для его создания. Наиболее актуальным становиться вопрос разработки нормативно-правовой базы, определяющей четкие механизмы создания, регулирования отношений внутри агломерации и т. п. Актуальность данного вопроса применительно к Российской Федерации обусловливается все более и более активным процессом глобализации и урбанизации.

Так, по прогнозам экспертов Credit Suisse, в 2050 г. только 30 % жителей Земли будут проживать в деревнях и селах, хотя еще в 1950 г. таковых было 70 %. Именно растущие города могут стать мощным драйвером экономического роста страны и регионов.

В процессе урбанизации повышается экономическое благосостояние общества и территорий. Так, согласно подсчетам экспертов Credit Suisse, «при повышении доли горожан в стране на 5 %, ВВП на душу населения увеличивается на 10 %».

Кроме этого, значение городских агломераций трудно переоценить. Так, согласно мировой статистике, 120 самых крупных агломераций планеты вырабатывают 29 % глобального ВВП. Совокупный объем их экономики достигает 20,3 трлн дол. – это намного больше, чем ВВП Евросоюза, США или Китая (согласно подсчетам Economist Intelligence Unit и Citi). (рис.)

Рис. Номинальный объем ВВП
самых крупных городских агломераций в 2008 г., трлн дол.

Принято выделять следующие составляющие элементы, входящие в модель агломерации: территория агломерации, город-ядро (в некоторых агломерациях их может быть несколько, причем все они будут иметь гомогенный характер: равноправие статусов), периферийные города.

Территория агломерации представляет собой пространство, в котором располагаются агломерирующие субъекты. Главное помнить, что это пространство не будет представлять собой некое физическое выражение, а будут просто размыты границы именно для взаимодействия региональных структур в направлении развития социально-экономического благосостояния общества и территории.

Город-ядро – город, который имеет более высокий статус относительно других субъектов агломерации. Это может быть связано с более высоким уровнем экономического, культурного, производственного развития. В городе-ядре сконцентрированы производственные силы региона, устанавливающие специализацию региона на федеральном уровне.

К периферийным городам относятся такие участники муниципальных образований, которые имеют менее развитую инфраструктуру, недостаточные экономические условия для развития и функционирования бизнеса, имеют более низкий уровень экономического, культурного, производственного развития.

Территориальное развитие, как региона, так и региональной агломерации должно удовлетворять трем принципам.

1) Устойчивость. Важнейший признак территориального развития – устойчивость – предполагает длительность сохранения условий для производства потенциала территории (его социальной, природно-ресурсной, экологической, хозяйственной и т. п. составляющих) в режиме сбалансированности и социальной ориентации. Поэтому, например, чрезмерная интенсивность изъятия природных ресурсов (даже обещающая мощное разовое обогащение территории) никак не укладывается в концепцию устойчивого территориального развития. Естественно, что территориальное развитие, как и любой другой сложный процесс, не может проходить в строго линейной форме; здесь возможны спады и подъемы, периоды накоплений и реализации накопленных резервов развития. В этой связи параметры устойчивости как позитивной (сохраняющей общее направление развития при допустимости временных отклонений) динамики могут быть выражены соответствующими долгосрочными динамическими рядами фактических и прогнозных характеристик региональной системы [1, с. 27].

2) Сбалансированность. Требование «сбалансированности» означает достижение особой для каждой региональной системы пропорции ранее указанных составляющих ее потенциала, обеспечивающей устойчивость и социальную ориентацию развития системы. В современных условиях наиболее уязвимыми являются экологическая, природно-ресурсная, а во многих регионах и социальная составляющие потенциала территориального развития. В то же время территориальное развитие не предполагает искусственное поддержание уже имеющихся пропорций; наоборот, часто это развитие возможно лишь при их корректировке. Так, например, во многих районах Крайнего Севера переход к устойчивому и социально ориентированному территориальному развитию немыслим без сокращения чрезмерной социальной нагрузки на территорию, образовавшейся в период экстенсивного индустриального освоения соответствующих районов [1, с. 28].

3) Социальная ориентация – наиболее очевидный и до сих пор наименее учитываемый признак территориального развития, предполагающий оценку вектора и количественных параметров региональных ситуаций по влиянию на уровень и качество жизни населения. Это особенно важно понимать именно в наше время, когда хозяйственному выживанию подчинено практически все, когда самоэксплуатация людей (тех же фермеров или городского населения, самообеспечивающихся на клочках возделанной ими земли) становится нормой. Динамика реального уровня потребления социальных благ, рождаемость и детская смертность, параметры физического и духовного здоровья, образования, наконец, продолжительность жизни должны стать главными результирующими показателями территориального развития [1, с. 29].

Естественно, что социальная доминанта территориального развития должна быть устойчиво сбалансированной с природными, экономическими и другими ресурсами территории. Ведь временное благополучие может быть обеспечено и за счет строительства атомного полигона, и за счет хищнической эксплуатации леса или месторождений полезных ископаемых.

Таким образом, необходимо отметить, что каждое отдельное действие, определяющее территориальное развитие, есть лишь частное звено этого системного процесса, подобно тому,

как закладка фундамента или остекление окон не есть сооружение устойчивого, функционально сбалансированного и социально ориентированного жилища. Поэтому игнорирование вышеуказанных постулатов территориального развития даже в самых частных решениях резко снижает возможности функционирования всей территориальной агломерации в режиме ее развития.

Укажем на эффективные инструменты для формирования агломераций в современных условиях.

1) КИП (комплекс инвестиционных планов) – обоснованные мероприятия, четкое целеполагание на основе тщательной диагностики, программно-целевой подбор инвестиционных проектов, жесткая мотивация и обязательства сторон, интересы государства и бизнеса и т. п. Комплексные инвестиционные планы позволяют более успешно и согласованно концентрировать человеческие и материальные ресурсы всех уровней власти и бизнеса для решения задачи и уже в краткосрочной и среднесрочной перспективе обеспечить ожидаемый результат. Это достигается использованием спланированных и взаимоувязанных мер и инвестиционных проектов, объединенных единым замыслом и обязательствами участников.

2) Создание кластеров.

В нашем исследовании мы исходим с того, что конкурентоспособность региона определяется конкурентоспособностью предприятий, отраслей, находящихся на данной территории. Так как наше исследование направлено исключительно на изучение экономических отношений, то, по объективным причинам, речь идет о субъектах хозяйствования в экономике.

«Необходимо понять, как фирма создает и удерживает конкурентное преимущество, чтобы уяснить роль страны в этом процессе. На современном этапе конкурентные возможности фирм не ограничены пределами их страны базирования. На роль глобальных стратегий в создании конкурентного преимущества следует обратить особое внимание, так как эти стратегии полностью меняют роль страны базирования» [3, с. 51].

Для понимания природы конкуренции основной единицей является отрасль (неважно, перерабатывающая или из сферы услуг), то есть группа конкурентов, производящих товары или услуги и непосредственно соперничающую между собой» [3, с. 51]. Непосредственно и при формировании, и при анализе

экономических отношений в локальной структуре (на уровне региона) важнейшим элементом являются отрасли, функционирующие на данной территории. Вся совокупность отраслей, представленных в области, и формирует систему экономических отношений. При наличии большого количества отраслей система экономических отношений усложняется и имеет более динамичный характер.

Наличие большого количества конкурентоспособных отраслей позволяет формировать и конкурентные преимущества как кластеров, так и региона. «Конкурентные преимущества делятся на два основных вида: более низкие издержки и дифференциация товаров» [3, с. 55]. Под дифференциацией товаров необходимо понимать «способность обеспечить покупателя уникальной и большей ценностью в виде нового качества товара, особых потребительских свойств или послепродажного обслуживания» [3, с. 56]. Таким образом, конкурентные преимущества производителей товаров и услуг напрямую связаны с формированием национального, регионально дохода. Особо важную роль в конкурентоспособности экономики является сегментирование, позиционирование среди конкурентов.

Подводя итоги вышесказанного, отметим, что на современном глобальном рынке конкурируют, как правило, не отдельные предприятия, а региональные кластеры, которые в совокупности формируют экономическую систему агломерации.

Библиографический список

1. *Лексин В. Н., Швецов А. Н.* Государство и регион: Теория и практика государственного регулирования территориального развития. М. : Книжный дом «Либроком», 2009. 368 с.

2. *Нещадин А., Прилепин А.* Городские агломерации как инструмент динамичного социально-экономического развития регионов России. URL: http://viperson.ru/wind.php?ID=632395.

3. *Портер М.* Международная конкуренция : пер. с англ. / под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. М. : Междунар. отношения, 1993. 896 с.

4. *Marx K.* Capital. A Critique of Political Economy. Volume I Book One: The Process of Production of Capital. URL: https://www.marxists.org/archive/marx/works/download/pdf/Capital-Volume-I.pdf.

УДК 338.45:677 (470)
В. В. Солдатов

БРЕНД КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ (На примере Ивановской области как Всероссийского центра по производству и реализации текстильной и швейной продукции)

Рассматриваются теоретические и прикладные аспекты формирования бренда Ивановской области как Всероссийского центра по производству и реализации текстильной и швейной продукции, определяются основные результаты восприятия бренда потребителями, выясняются экономические преимущества, которые предоставляет бренд, а также анализируется жизненный цикл бренда.

Ключевые слова: бренд, Всероссийский центр по производству и реализации текстильной и швейной продукции, текстильно-промышленный кластер, территориально-производственный комплекс, вид сырья, виды деятельности, инновационные технологии, инновационные товары, стратегические партнеры, инвесторы, жизненный цикл бренда, этапы становления и развития бренда.

V. V. Soldatov

BREND AS ECONOMIC ADVANTAGE IN THE CONDITIONS OF MODERN MARKET ECONOMY (For example, the textile and clothing industry of the Ivanovo region)

Summary: in this article theoretical aspects of cluster of Ivanovo region conformation are considered as Russian centre of producing and realization of textile and garment industry; the basic regulates of customers perception if this cluster are appraised; economic benefits which this cluster provides are enquired; also the life cycle of this cluster is analyzed.

Key words: brand, cluster, textile and industrial cluster, type of raw materials, kinds of activity, innovative technologies, innovative goods, strategic partners, investors.

Современная рыночная экономика – это постоянно изменяющаяся, инновационная экономика, в которой приоритетное

© Солдатов В. В., 2014

место начинают занимать не только традиционные факторы производства, но и восприятие потребителем самой продукта. В связи с этим особый интерес вызывает исследование бренда Ивановской области как Всероссийского центра по производству и реализации текстильной и швейной продукции, а также тех экономических преимущества которые он предоставляет.

Для проведения указанного исследования используем следующую логическую последовательность: бренд и особенности его восприятия, Всероссийский центр по производству и реализации текстильной и швейной продукции, бренд Ивановской области.

На первом этапе логической последовательности рассматривается понимание бренда и особенностей его восприятия.

В научной литературе существует множество различных трактовок бренда. Приведем наиболее распространенные из них.

Бренд (brand) обозначает имя, знак или символ, которые идентифицируют продукцию и услуги продавца [2, с. 1].

Бренд – это последовательный набор функциональных, эмоциональных, психологических и социальных обещаний потребителю, которые являются для него уникальными и заманчивыми, наилучшим образом отвечающими его потребностям [3, с. 35].

Бренд – это объединяющее понятие имиджа периодического издания и его торговой марки. В понятие бренда входят характеристики типа издания, его уровня и качественности, нацеленности на определенную аудиторию [1, с. 182].

Во всех приведенных выше определениях подчеркивается одна важная мысль, что бренд – это устойчивый образ продукта в сознании потребителя.

Восприятие бренда потребителями позволяет выяснить следующие основные представления о продукте:

- определить место продукта в сознании покупателя и выделить его из ряда прочих продуктов;
- обозначить комплекс информации, связанной с производимым продуктом и включающей в себя название, логотип и другие его визуальные элементы;
- понять объем знаний и ассоциаций о продукте, которые типично возникают у потенциальных потребителей;

• выделить последовательный набор функциональных, эмоциональных и выразительных обещаний потребителю, которые являются для него значимыми и отвечают его потребностям [4, с. 1].

На основе этих четырех представлений о продукте строится концепция бренда, моделируется его архитектура, вызывающая тот комплекс ассоциаций, которые воздействуют на формирование благоприятного отношения потенциальных потребителей и на дальнейшую приверженность выбранному бренду.

Таким образом, бренд представляет собой восприятие потребителями образа продукта и позволяет выяснить основные представления о нем.

Второй этап логической последовательности представляет собой рассмотрение понимания Всероссийского центра по производству и реализации текстильной и швейной продукции.

По нашему мнению, Всероссийский центр по производству и реализации текстильной и швейной продукции представляет собой целостную совокупность предприятий по производству, переработке и реализации текстильной и швейной продукции, а также по утилизации отходов этих видов деятельности. Кроме указанных выше предприятий в этот центр входят предприятия производственной, финансовой и социальной инфраструктуры, обеспечивающие их функционирование. Особую роль в этом образовании играет государство, создающее условия для этого объединения.

Основным системным свойством, способным объединить все виды предприятий и государство во Всероссийский центр по производству и реализации текстильной и швейной продукции, является обеспечение граждан конкурентоспособной текстильной и швейной продукцией.

Формирование Всероссийского центра по производству и реализации текстильной и швейной продукции прошло длительный путь развития, включающий в себя холщовое производство, ситцевое производство и создание инновационного производства. Несмотря на то, что каждый из способов производства использовал свой вид сырья (лен, хлопок и искусственное волокно), все они заложили свой вклад в создание этого центра.

Такое понимание Всероссийского центра по производству и реализации текстильной и швейной продукции позволяет построить его принципиальную схему.

Принципиальная схема Всероссийского центра
по производству и реализации текстильной продукции

Можно говорить о том, что в Ивановской области сформировался Всероссийский центр по производству и реализации текстильной и швейной продукции.

Третий этап логической последовательности представляет собой рассмотрение бренда Ивановской области.

Формирование бренда Ивановской области как Всероссийского центра по производству и реализации продукции текстильной и швейной промышленности обусловлено несколькими веками производства этой продукции и сосредоточением основной доли ее производства в нашей области.

В условиях современной рыночной экономики восприятие текстильной и швейной продукции Ивановской области определяется ассоциативным восприятием ее местными и иногородними потребителями.

В их восприятии ивановская текстильная и швейная продукция воспринимается как символ, посредством которого строятся следующие представления о ней:

- это чисто хлопчатобумажная и льняная продукция;
- на рынке представлен широкий ассортимент текстильной и швейной продукции;
- продукция, произведена в соответствии с требованиями ГОСТа на текстильную и швейную продукцию;
- дизайн продукции, соответствует современным мировым тенденциям, а в некоторых случаях и превышает их;
- реализация текстильной и швейной продукции осуществляется по самым низким ценам.

Эти представления позволяют индивидуализировать ивановскую текстильную и швейную продукцию, выделить ее среди другой аналогичной продукции и показать, что эта продукция лучше своих аналогов.

Формирование бренда – это непрерывный, целостный процесс, в результате которого изменения в количестве, качестве и ассортименте товара приводят к становлению нового или обновлению старого бренда.

Такое понимание бренда позволяет проанализировать жизненный цикл бренда и сделать прогноз его будущего развития. Подробно жизненный цикл бренда рассмотрен в предыдущей статье автора [4, с. 145–147].

Такие представления создают дополнительную ценность ивановской текстильной и швейной продукции и соответственно обеспечивают возможность повышения величины реализации этой продукции, а также позволяют выделить Ивановскую об-

ласть (обладатель бренда) среди других областей, имеющих текстильное и швейное производство.

Биографический список

1. *Гуревич С. М.* Экономика средств массовой информации : учеб. пособие. М. : Изд. РИП-холдинг, 2008.

2. *Назайкин А.* Брендинг: понятие, цель, процесс. URL: www.nazaekin.ru_br_branding.htm.

3. *Перция В., Машлеева Л.* Анатомия бренда. М. : Вершина, 2007.

4. *Солдатов В. В.* Формирование бренда Ивановской области как текстильно-промышленного кластера // Журналистика, реклама и связи с общественностью (региональный и страноведческие аспекты) : материалы Междунар. науч.-практ. конф. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2013.

МАКРОУРОВЕНЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

УДК 330.35 : 332.1
С. П. Дубровский

К ВОПРОСУ О ПОДХОДАХ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И РАЗВИТИЯ

Рассматриваются различные подходы к исследованию вопросов экономического роста и развития.

Ключевые слова: экономический рост, экономическое развитие.

S. P. Dubrovskiy

TO THE QUESTION ABOUT APPROACHES TO RESEARCH OF ECONOMIC GROWTH AND DEVELOPMENT

In given article various approaches to research of questions about economic growth and development are considered.

Key words: Economic growth, economic development.

Вопросами, связанными с различными проблемами экономического роста, занимаются многие исследователи. Работы ведутся по самым различным направлениям, что само по себе с каждым днём дополняет и усложняет содержание и структуру самого феномена экономического роста. Так как данная тема поднимается в работах большого числа авторов (и резонно сделать вывод о большой многоаспектности изучаемого понятия), это придает научную значимость попыткам упорядочить такое множество направлений исследования экономического роста.

Необходимо иметь ввиду, что приведенное выделение достаточно условно, так как многие подходы исходят из одинаковых теоретических и методологических оснований, а отличаются предметом.

© Дубровский С. П., 2014

С течением времени могут происходить изменения масштабов производительных сил *(количественный аспект),* изменения в структуре и составе элементов *(структурный аспект),* а также сдвиги в усредненных и индивидуальных полезностях, качественных характеристиках отдельных элементов производительных сил *(качественный аспект)* [6, с. 21–22]. В исходе рассуждений здесь лежит понимание экономического роста как изменений троякого плана – количественных, качественных и структурных. В таком ключе, следуя традиции, хозяйственный рост рассматривает А. И. Анчишкин в своей известной и популярной работе «Наука. Техника. Экономика», которую сам автор трактовал как теорию производительных сил [1, с. 15]. Отметим, что подобная трехчленная трактовка экономического роста не вбирает в себя в должной мере сугубо рыночную проблематику.

Имея в виду общую тему структуры экономики и ее изменений, можно отдельно выделить два подхода в контексте наших рассуждений – *воспроизводственный подход* и подход с позиции *экономического роста*. Если есть достаточные основания свидетельствовать о существовании теории воспроизводства в ее многообразных вариациях, то не меньшие основания говорить о проблемах экономического роста как крупном разделе экономической науки. Если воспроизводство касается и мира сущности, и мира явлений, то экономический рост относится к поверхности экономических отношений. Между темами воспроизводства и экономического роста существует много схожего, но в то же время это все-таки в заметной степени неодинаковые подходы. Но экономическая наука в интересах своей целостности должна рассматривать и один, и другой варианты.

Ещё одно некогда очень мощное направление исследований – это *экономический рост в плановой и рыночной экономиках*, а также вызванное к жизни трансформационными процессами в постсоциалистических странах направление исследования *развития в переходной экономике*. В настоящее время оно не самое актуальное, но объем исследований, проведённых на данную тему, не позволяет нам оставить это направление за рамками нашего внимания.

Экономический рост в рыночной системе хозяйствования в значительной степени опосредован спросом, предъявляемым

на товары и услуги. Такая связь в рыночной экономике носит денежный характер, что делает всю структуру достаточно гибкой, динамичной и подстраивающейся под изменения.

Говоря несколько упрощенно, расширение производства в плановой экономике, во многом регулируется объёмом располагаемых ресурсов[1]. Характерной особенностью административно-командной экономики на практике являлся экстенсивный способ расширения производства, что не обеспечивало качественной стороны экономического роста [5, с. 243].

В исследовательской сфере для переходного периода характерна ситуация запаздывания развития теории по отношению к практике, так как закономерности и тенденции выявлялись и теоретически обосновывались на основе анализа итогов предыдущих этапов реформ и трансформаций. Подобная ситуация лишала прогностической функции научные разработки учёных-экономистов того времени [3, с. 5].

Следующим направлением, которое стоит отметить, служит так называемое соотношение *рыночного и нерыночного развития*. Целью рыночного развития является, как правило, извлечение прибыли. Если речь заходит всё более лучшем удовлетворении потребностей, пускай даже в ущерб выгоде, то мы можем говорить о нерыночном развитии, за которое, как правило, несёт ответственность государство (образование, здравоохранение и т. д.). Сложно спорить с тем, что за последние два с лишним десятилетия в России вырисовалась устойчивая тенденция на коммерциализацию указанных сфер. Признаками этого выступают многие факторы. Это означает снижение доступности для людей многих социальных благ. Государство «уходит» из таких сфер как образование, здравоохранение, социальное обеспечение, а это неправильно. Не стоит отдавать это на откуп рынку.

Традиционно экономическая наука выделяет два основных типа экономического роста: *экстенсивный и интенсивный*. При экстенсивном типе экономический рост происходит за счет

[1] Оговоримся всё-таки, что помимо располагаемых ресурсов есть и другой ограничитель, актуальный не только для рыночной, но и для плановой экономики, – это спрос, выражающий потребности.

количественного увеличения факторов производства. Интенсивный – более сложный тип. Главное здесь – совершенствование технологии производства, повышение качества основных факторов производства. Важнейшим же фактором интенсивного экономического роста является повышение производительности труда и ресурсосбережение. Тип экономического роста соотносится с вовлечёнными в оборот ресурсами и уровнем использования факторов производства.

Разделять экономику на *статику и динамику* предложил американец Джон Бейтс Кларк. Он выделил статический анализ общественного хозяйства и сферу динамических процессов. С точки зрения Дж. Кларка, наряду с динамическими существуют и статические силы, и ни один из динамических процессов не устраняет действия статических сил. Статическим называется состояние общества, при котором все время производятся одни и те же количества одних и тех же благ, одними и теми же способами. К такому состоянию общество стремится под давлением сил конкуренции [2, с. 123].

К изучению экономики с точки зрения статики и динамики можно подойти и иначе, если считать критерием различения статичного и динамичного состояний – фактор времени. Рассуждая о вопросах экономического роста и методиках его изучения, обычно предполагают какую-либо *динамику,* то есть растянутость во времени. Однако, анализировать экономику можно и в *статичном состоянии*. Методы статического анализа позволяют судить о структуре экономики, её объёмах и приоритетах. О многом могут сказать различные среднедушевые показатели и их сравнительный анализ[2]. Динамический подход подразумевает включение в расчет показателей фактора времени, что открывает новые методы исследования, а так же даёт и новые показатели, которые позволят увеличить глубину анализа. Так, например, если считать месяц за единицу измерения времени, то появляется такой показатель, как среднегодовой темп. Наличие

[2] Отметим, что подобные рассуждения о статике и динамике – это рассуждения, скорее, в политэкономическом ключе, так как неоклассики активно используют модели с теми или иными исходными условиями.

фактора времени позволяет говорить и об абсолютном приращении показателя по времени или, проще говоря, о скорости его изменения.

С точки зрения наилучшего *обобществления экономики*, рост будет проявляться в таких процессах как объединение раздробленных и обособленных производств в единый хозяйственный процесс. *Необобществленная* же экономика существует для улучшения условий занятости населения и повышения уровня производительности общественного труда. В обобществленной экономике в фокусе находится предприятие и на него ложится нагрузка, а в необобществленной – на индивидуального предпринимателя и на домашнее хозяйство. Этот сектор экономики носит дополняющую функцию, так как предметом исследования здесь являются вещи, слабо или совсем не учитывающиеся в общественном производстве.

Глобализационные процессы являются неотъемлемой частью современной картины мира. И экономический рост тут видится в тесной взаимосвязи с такими из них, как расширение внешней торговли стран и притока иностранных инвестиций, частичная или полная ликвидация установленных государствами ограничений международной торговли.

Как ответная реакция на *глобализацию* происходит *экономическая регионализация* (формирование устойчивых относительно обособленных региональных экономических систем). При регионализации, экономический рост видится как результат объединения, взаимопомощи и совместного отстаивания странами своих интересов на международной арене. По словам В. В. Куликова, регионализация – это объединение «соседей», чтобы совместными усилиями вместе и более эффективно отстаивать свои интересы в мире, где наступает глобализация [4, с. 67].

Актуальна и широко обсуждаема сейчас тема *новой индустриализации*. Подобное направление и впрямь видится очень перспективным. Россия обладает уникальным геополитическим положением и редкостным по разнообразию и объёму запасом природных ресурсов. Кроме этого, за многие годы накоплены научно-технический, кадровый и организационный потенциалы. Рассуждая далее в этом ключе можно отметить, что для такой

страны как Россия, индустриальный облик во многом может стать мерилом качества экономического роста. Говоря о деиндустриализации, вспоминаются концепции постиндустриального общества, технологических укладов, устойчивого развития и пр. Но как отмечает в своей статье А. Селезнев: «…при предметном рассмотрении так называемые VI и VII технологические уклады имеют неоиндустриальный характер, а не постиндустриальный, как их пытались трактовать ранее» [7, с. 19].

При *гуманизации* экономики рост видится в ориентации на человека, гармонизацию потребления, а также щадящее отношение к окружающей среде. Понимание экономического роста через гуманизацию экономики, по сути, носит межпредметный характер и покоится на том, что в качестве условий и факторов формирования и развития экономики выступают не только сугубо экономические моменты, но и условия и факторы внепроизводственного характера.

Таким образом, множество направлений исследований, связанных с экономическим ростом и развитием, крайне многообразно. Мы, безусловно, понимаем, что осветили лишь малую часть всего разнообразия, что дает возможность продолжить эту тему в других публикациях.

Библиографический список:

1. *Анчишкин А. И.* Наука – техника – экономика. М. : Экономика, 1989. 383 с.

2. *Бинштok Ф. И.* История экономических учений : учеб. пособие. М. : Изд-во РИОР, 2006. 192 с.

3. *Ивлева Г. Ю.* Трансформация экономической системы: обзор концепций и контуры общей теории // Общество и экономика. 2003. № 10. С. 3–41.

4. *Куликов В. В.* Нынешняя модель глобализации и Россия // Российский экономический журнал. 2002. № 10. С. 65–74.

5. *Медведев В. А., Абалкин Л. И., Ожерельев О. И.*и др. Политическая экономия : учебник для вузов. М. : Политиздат, 1988.

6. Научно-техническая революция и социалистическая система хозяйства / под ред. А. И. Анчишкина, Ю. С. Ширяева. М. : Экономика, 1983. 272 с.

7. *Селезнев А.* Есть ли альтернатива парадигме новой индустриализации // Экономист. 2014. № 8. С. 19–28.

УДК 334.722.8
Е. Е. Иродова, А. Ю. Перова

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО АКЦИОНЕРНОГО БИЗНЕСА

Выделены и охарактеризованы основные особенности российского акционерного бизнеса.

Ключевые слова: акционерное общество, акционеры, корпоративное управление.

E. E. Irodova, A. Y. Perova

SPECIFICS OF THE RUSSIAN JOINT-STOCK BUSINESS

In the present paper isolated and characterized the main specifics of Russian joint-stock business.

Key words: joint-stock company, shareholders, corporate governance.

Акционерное общество – организация, которая создана по соглашению юридическими и физическими лицами путем объединения их вкладов через выпуск и продажу акций с целью выполнения хозяйственной деятельности [6, с. 30].

Акционерные общества признаются самой распространенной формой хозяйственной организации мировой экономики.

В зависимости от объективных социально-экономических особенностей в каждой национальной экономике складывается присущая только ей модель акционерного бизнеса.

Рассмотрим специфику, которая, по нашему мнению, характерна для российского акционерного бизнеса.

1. Акционерные общества используются как своеобразный инструмент осуществления приватизации в начале 1990-х гг.

Мы считаем, что в виду специфического положения российской экономики в 1990-е годы, приватизация не могла идти постепенно, она имела лавинообразный характер. Российская модель корпоративного сектора формировалась в условиях

© Иродова Е. Е., Перова А. Ю., 2014

трансформации государственной собственности в частную на фоне системного кризиса социально-экономической модели. В большинстве же промышленно развитых стран появление акционерного бизнеса происходило на волне подъема экономики, объективного роста потребности во все больших капиталах и адекватных формах их организации.

Мы придерживаемся мнения, что массовый характер и несложившаяся нормативная база создали условия для преобразования в акционерные общества структур, не предназначенных для функционирования в данной организационно-правовой форме.

2. Консолидация акций в одних руках.

Причины концентрации прав собственности у ограниченного круга лиц – плохое корпоративное управление, с одной стороны, и оппортунизм менеджеров, с другой. Основная цель этого явления – установление или сохранение, получение легитимных прав контроля над деятельностью предприятия, его финансовыми потоками, что служит единственным способом реализации прав собственности [2].

Присутствие в компании контролирующего акционера, имеет свои преимущества и недостатки.

3. Специфика корпоративного управления.

Мы считаем, что проблемы корпоративного управления являются одним из основных факторов, сдерживающих инвестиции в акции российских компаний.

Практика корпоративного управления в России пока все еще далека от передовых западных стандартов. Ее недостатки обусловлены формальным характером целого ряда корпоративных процедур.

Однако наиболее уязвимым звеном, причем, не только российских, но и зарубежных корпораций, стало управление рисками. Наиболее серьезными эксперты считают риски, связанные с коррупцией, юридические риски, обусловленные отсутствием четких правовых рамок предпринимательской деятельности, налоговые риски, риски государственного вмешательства, практику рискованных финансовых заимствований, слабость процедур внутреннего аудита и риски достоверности внешнего аудита [7].

4. Акционерные общества используются как инструмент передела собственности.

В 2000-х годах захваты стали трудоемкими и все реже приносили желаемые результаты. Вот тогда и стали применяться абсолютно новые технологии передела собственности с использованием механизмов экономического насилия.

Можно выделить элементы современных механизмов передела собственности: искусственное ценообразование, сырьевая блокада, создание искусственной задолженности, преднамеренное банкротство, попытка силового захвата, коррупция, навязывание цены контрольного пакета акций и схемы выплат долгов.

Одним из наиболее отработанных механизмов передела собственности сегодня все чаще становится процедура банкротства, которая, зачастую, сопровождаясь коррупционной поддержкой, проходит в «рамках закона», при этом на деле имеет место либо фиктивное, либо преднамеренное банкротство, либо осуществляются неправомерные действия при его реализации [8].

5. Распространение сделок по слиянию и поглощению.

В России рынок слияний и поглощений развивается весьма стремительно. Так, общая сумма сделок в 2013 году увеличилась в 2,6 раза по сравнению с 2012 годом.

Главная причина слияний – это получение так называемого «эффекта синергии». Эффективность слияний и поглощений заключается в том, что из-за возросшей эффективности вновь образованная компания стоит больше, чем суммарно стоили компании отдельно.

Если две компании решили объединиться, то, скорее всего, они планируют повысить свою эффективность за счет: сокращения операционных издержек; большей покупной способности; налоговых льгот; снижения ставок при привлечении займов; более сильного товарного знака; создания полного цикла производства и реализации товара или услуги, что сократит расходы и увеличит скорость оборота производимых товаров [9].

6. Особенности дивидендной политики в России.

Практика хозяйствования в российских акционерных обществах складывается таким образом, что не все из них выплачивают дивиденды. Это и результат массовой убыточности рос-

сийских предприятий, и один из способов уйти от высокого налогообложения доходов, и следствие корыстных действий управленцев и крупных акционеров, расходующих с выгодой для себя корпоративные ресурсы.

Большинство российских акционерных обществ до сих пор не имеют проработанной, утвержденной дивидендной политики, а их руководство зачастую не рассматривает дивиденды как фактор, способный оказать влияние на капитализацию компании и поведение текущих и потенциальных инвесторов. Акционеры, в свою очередь, рассматривают дивидендные платежи как показатель успешности и эффективности работы организации, а не как средство получения периодического дохода, предпочитая в последнем ориентироваться на показатель изменения курсовой стоимости акций. В то же время, в решениях руководства западных компаний дивиденды занимают далеко не последнее место, обеспечивая акционерам несравненно больший (по сравнению с российскими аналогами) уровень дохода [4, с. 79].

7. Особенности формирования управленческого ядра акционерного общества на основе дружеских связей и отношений.

В большинстве стран мира основой концентрированной собственности служит институт семьи. Российские компании отклоняются от этой модели в одном очень важном отношении: большинство из них никогда не строилось, да и не могло строиться по образцу семейных фирм. Обычно их ядро составляет команда из 2–7 человек, тесно связанных между собой неформальными связями и общим прошлым опытом. По аналогии с семейными фирмами их можно было бы назвать «дружескими» фирмами. Действительно, члены таких команд обычно знакомы много лет, зачастую работали вместе еще в советские времена, вместе делали первые шаги в бизнесе и являются владельцами сопоставимых по размеру пакетов акций [2].

8. Соотношение инсайдеров и аутсайдеров в деятельности акционерного общества.

Преобладающая черта российской корпоративной собственности – концентрированная собственность инсайдеров.

Следует отметить, что в России основная часть инсайдеров состоит из директоров компаний и высших менеджеров, ставших легитимными собственниками компании.

Можно сказать, что в России преобладает контроль доминирующего собственника, непосредственно участвующего в управлении или жестко контролирующего наемный менеджмент. Миноритарные акционеры зачастую не участвуют в управлении компанией.

Мы выделяем такую особенность, что в советах директоров акционерного общества также преобладают инсайдеры. Исполнительный менеджмент, директора и доминирующие собственники часто представляют собой такое объединение, которое принимает решения, опираясь на неформальные механизмы согласования интересов.

Важной особенностью инсайдерского корпоративного контроля в России является закрытость от появления новых акционеров.

9. Специфика согласования интересов высших менеджеров и контролирующих собственников в акционерном обществе.

Противоречия собственников и менеджеров корпорации обычно проявляются в агентских конфликтах.

Основными методом разрешения конфликтов является устранение информационной асимметрии между акционерами и менеджерами и группами акционеров путем адекватного распределения компетенции органов управления, прав и обязанностей лиц, составляющих органы управления, а также установление адекватной ответственности. Существенным условием эффективности участия акционеров в управлении является их доступ к корпоративной информации (годовым и ежеквартальным отчетам, материалам собрания акционеров и др.) [3].

Согласование интересов менеджеров и акционеров возможно путем разработки мотивационных контрактов. Как показывает практика, системы вознаграждения высшего руководства в крупных компаниях России все более ориентируются на международную практику. В частности, пакет вознаграждения руководителей, как правило, включает наряду с базовой зарплатой краткосрочные и долгосрочные поощрительные выплаты.

Библиографический список

1. *Бакунова Н. В.* Особенности российского корпоративного управления // Проблемы современной экономики. 2011. № 4.

2. *Балакова Н. П.* Становление и развитие корпоративного сектора в трансформационной экономике России // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2007. № 3. С. 8–10.

3. *Каячаев Г. Ф.* Развитие института акционерной собственности в среде современного российского бизнеса // Вестник КрасГУА. 2012. № 4. С. 48–51.

4. *Кукура С. П.* Теория корпоративного управления. М. : Экономика, 2004. 478 с.

5. *Литвиненко А. Н., Ковтунова С. Ю.* Типовое акционерное общество в условиях российской системы хозяйствования // Вестник СПУ МВД России. 2011. № 2 (50).

6. Новый экономический словарь / авт.-сост. В. Н. Копорулина, Д. В. Остапенко; под общ. ред. П. Я. Юрского. Ростов н/Д : Феникс, 2007. 432 с.

7. *Поршаков С.* Разрыв шаблона. URL: http://www.profile.ru/ekonomika/item/70952-razryv-shablona-70952

8. *Репецкая А. Л.* Криминальный механизм передела собственности: региональный анализ и основные этапы развития на современном этапе // Современные разновидности российской и мировой преступности: состояние, тенденции, возможности и перспективы противодействия : сб. науч. тр. / под ред. Н. А. Лопашенко. Саратов : Сателлит, 2005. С. 183–189.

9. URL: http://betafinance.ru/articles/chto-takoe-rynok-ma.html

УДК 338.2
С. Н. Кузнецова

АНАЛИЗ ОБЪЕМОВ ИНВЕСТИЦИЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАРКОВ И ОТВЕТНЫЕ РЕАКЦИИ РОССИИ НА САНКЦИИ

В условиях вступления России в ВТО с учетом введенных санкции стран ЕС сохранение и развитие российского машиностроительного комплекса является критически важной стратегической задачей, стоящей перед отечественной экономикой. Предпринятые в последние годы Правительством России меры по поддержке промышленного сектора страны дали свои положительные результаты.

Ключевые слова: анализ, объемы инвестиций, промышленные парки, санкции.

S. N. Kuznetsova

ANALYSIS OF INVESTMENT IN INDUSTRIAL PARKS AND THE RESPONSE OF RUSSIA TO THE SANCTIONS

In the conditions of Russia's accession to the WTO, with regard to the sanctions of the EU countries the preservation and development of the Russian machine-building complex is a critical strategic challenge facing the domestic economy. Taken by the Russian Government measures to support the industrial sector in recent years have yielded positive results.

Key words: analysis, investment, industrial parks, sanctions.

Недостаточное развитие компонентных производств для ряда отраслей промышленности России (автомобилестроение, авиастроение, кораблестроение, станкостроение) вызвано высоким уровнем импорта в виде комплектующих на отечественные предприятия, осуществляющие производство конечной продукции. Решение этих вопросов представляется возможным на основе создания промышленных парков (ПП), которые представляют собой особый вид договорной межфирменной производст-

© Кузнецова С. Н., 2014

венной сети малых и средних хозяйствующих субъектов (резидентов ПП), расположенных на специально созданной и управляемой промышленной зоне с единой инженерной инфраструктурой, и технологически связанных с крупным предприятием (интегратором ПП), осуществляющим разработку и производство конечной продукции [2].

Россия может ввести ограничения или полный запрет на ввоз промышленных товаров из США и ЕС. В частности, одной из возможных санкций может стать полный или почти полный запрет импорта автомобилей из стран, которые ввели санкции против РФ. Заменить импортные автомобили на российском рынке возможно за счет внутреннего производства на предприятиях, работающих в режиме промышленной сборки.

Таким образом, ПП следует рассматривать как эффективный инструмент развития российской машиностроительной промышленности, который позволяет локализовать в России массовое серийное производство высокотехнологичной продукции.

В Московской области открыт «Серпуховский лифтостроительный завод». Новый завод – первое подобное предприятие, построено в России «с нуля». Объем инвестиций ГК «СУ-155» составил 3 млрд р.

На базе подмосковного завода построена уникальная испытательная башня для лифтов, не имеющая аналогов в Европе. Высота башни эквивалентна высотному зданию в 33 этажа. Выйдя на полную мощность, предприятие станет производить 15 тыс. лифтов в год и будет создано до 800 рабочих мест.

В Санкт-Петербурге завершено строительство завода по производству трансформаторов ООО «Силовые машины – Тошиба. Высоковольтные трансформаторы». Общий объем инвестиций составил порядка 5,5 млрд р. Проектная мощность завода – свыше 10 000 МВА в год. Запланировано создание около 350 рабочих мест.

В Ленинградской области ОАО «Сургутнефтегаз» ввело в промышленную эксплуатацию крупнейший в Европе комплекс глубокой переработки нефти. Проектная мощность комплекса – 4,9 млн тонн мазута с получением дизельного топлива и авиационного керосина. Объем инвестиций – 88,5 млрд р. Комплекс состоит из 86 производственных объектов. Создано дополнительно

1400 рабочих мест. Весь объём производимого ООО «КИНЕФ» дизельного топлива будет соответствовать классу 5 по техническому регламенту. Следующий этап проекта – создание комплекса по производству бензина планируется завершить к 2016 г.

В индустриальном парке «Ворсино» Калужской области открыт металлургический завод «НЛМК-Калуга». Инвестиции ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» составили 38 млрд р. Производственная мощность – 1,5 млн тонн стали и 0,9 млн тонн сортового проката в год. Создано свыше 1200 рабочих мест.

В Калуге, в индустриальном парке «Грабцево», открыт завод по производству автомобильных стекол «Фуяо Стекло Рус». Объем инвестиций FUYAO Glass Industry – более 10 млрд р. На первом этапе работы предприятия создано 300 рабочих мест. Китайская компания приняла решение о строительстве завода по производству флоат-стекла и запуске полного цикла производства. Планируется создание 2000 рабочих мест. Также в Калуге, но уже в индустриальном парке «Росва», состоялось открытие нового шинного завода Continental. Инвестиции в проект составили более 10 млрд р.

Во втором полугодии 2014 г. Continental началась поставка шин, произведенных на новом заводе, на местные автомобильные предприятия. К 2015 г. планируется создание 800 рабочих мест.

В Кемеровской области открыта обогатительная фабрика «Каскад-2». Инвестиции ОАО «Кузбасская топливная компания» составили 3,9 млрд р. На фабрике создано 250 новых рабочих мест.

Благодаря передовым технологическим решениям предприятие будет получать концентрат высокого качества с зольностью меньше 9 %, что отвечает самым современным мировым требованиям. Обогащенный уголь пойдет, в основном, на экспорт.

А в Новокузнецком районе Кемеровской области состоялся запуск шахты «Ерунаковская-8». Новая шахта стала одним из самых современных предприятий угледобывающей отрасли России. Общий объем инвестиций ОАО «Объединенная угольная компания «Южкузбассуголь» (входит в Евраз Групп), включая строительство погрузочно-складского комплекса, составил

13 млрд р. Открытие шахты Ерунаковская-8 помогло создать 1200 новых рабочих мест.

В Карабулаке (Ингушетия) запущен крупнейший в России мукомольный комбинат. Производственная мощность предприятия – 2400 тонн переработки зерна в сутки. Инвестиции ООО «Сатурн-1» в мукомольный комбинат составили 3,3 млрд р. С запуском предприятия на полную мощность в Ингушетии будет создано более 500 рабочих мест.

В Красноярске открыта вторая мебельная фабрика компании «Мекран». Инвестиции ООО «Управляющая компания «Мекран» составили 5 млрд р. Продукция новой мебельной фабрики будет поставляться в гостиничные сети с уровнем стандарта от трех звезд и выше. При выходе мебельной фабрики «Мекран» на полную мощность объемы производства достигнут 1250 кубометров готовой продукции в месяц. Таким образом, в Красноярске, в ближайшие два года планируется создать еще 600 рабочих мест.

В Омске открыт завод «Полиом» по производству полипропилена. Завод способен выпускать 98 марок полимерной продукции. Мощность нового омского предприятия – 180 тыс. тонн продукции в год. Производство полипропилена является импортозамещающим. Объем инвестиций ЗАО «ГК «Титан» в нефтехимическое производство превысил 11 млрд р. Завод «Полиом» дал Омску около 400 новых рабочих мест.

На ОАО «Воронежсинтезкаучук» (ОАО Сибур Холдинг), введено в эксплуатацию производство полимерных материалов для дорожного строительства и кровельных покрытий – бутадиен-стирольных термоэластопластов (ТЭПов). Проектная мощность производства – 50 тыс. тонн в год. Инвестиции в проект со стороны ОАО «Сибур Холдинг» составили около 4, 5 млрд р. Предприятие является единственным в России и странах СНГ производителем ТЭПов с объемом 85 тыс. тонн в год.

В Свердловской области, на заводе «Уральские локомотивы» начато производство скоростных электропоездов «Ласточка». Площадь нового комплекса – 90 тыс. м^2. Общая сумма инвестиций группы ЗАО «Группа Синара» и концерна «Сименс АГ» – 10 млрд р. При запуске производства скоростных электропоездов только на «Уральских локомотивах» будет создано

1500 рабочих мест. В кооперационных поставках комплектующих компонентов для новых электропоездов будут участвовать более 80 предприятий российской промышленности. Уровень локализации производства к 2017 г. должен быть доведен до 80 %, на сегодняшний день локализация составляет 62 %.

В Татарстане начал работу один из крупнейших в России заводов по производству гипсовых строительных материалов «Фоника-Гипс». Предприятие «Фоника-Гипс» производит сухие строительные смеси, гипсокартон и пазогребневые плиты. Инвестиции ООО «СП «Фоника» составили 5 млрд р. Создано 450 рабочих мест.

В Петрозаводске открыта первая очередь деревообрабатывающего комбината «Калевала». Инвесторами проекта выступили ЗАО «Компакт» (Санкт-Петербург) и Чешский экспортный банк. Деревообрабатывающий комбинат «Калевала» – первое в России крупное производство ориентированно-стружечных плит. Инвестиции составили более 8 млрд р. Создано 300 рабочих мест.

В Братске состоялся запуск нового целлюлозного производства. Это крупнейший проект в российской целлюлозно-бумажной промышленности за последние 30 лет и самая крупная линия по переработке хвойных пород древесины в мире. Общий объем инвестиций ОАО «Группа Илим» в проект «Большой Братск» – более 25 млрд р. Производительность новой линии – 720 тыс. тонн товарной беленной хвойной целлюлозы в год.

В Казани открыт завод по выпуску композитных деталей для авиационной промышленности «КАПО-Композит». Завод создан российским ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» с участием ЗАО «АэроКомпозит» на базе одного из цехов КАПО им. Горбунова. Предприятие "КАПО-Композит" будет выпускать композитные элементы для самолетов Sukhoi Superjet и МС-21, а также композитные детали для самолетов Boeing и Airbus. Объем инвестиций составил 3,5 млрд р. Создано более 300 рабочих мест.

На Челябинском металлургическом комбинате (ЧМК) сдан в эксплуатацию универсальный рельсобалочный стан. Это первое в России созданное «с нуля» производство рельсов дли-

ной от 12 до 100 метров. Мощность рельсобалочного стана составляет до 1,1 млн тонн готовой продукции в год. Объем инвестиций ОАО «Мечел» – более 20 млрд р. В результате реализации проекта на ЧМК создано 1500 новых рабочих мест.

В Челябинской области также состоялся запуск Михеевского горно-обогатительного комбината. Производственная мощность – 18 млн тонн медной руды в год. Сумма инвестиций ЗАО «Русская медная компания» в проект составила 25 млрд р. Запланировано создание 680 рабочих мест.

Построенный Михеевский и строящейся Томинский ГОК будут интегрированы в производственную цепочку, включающую в себя полный цикл – от добычи полезных ископаемых до выпуска готовой продукции: медных катодов и катанки.

В Челябинске открыт сталелитейный завод по производству корпусного литья для топливно-энергетического комплекса. Совместное российско-итальянское предприятие ООО «БВК» является одним из самых современных сталелитейных комплексов не только России, но и Европы. Производственная мощность – 25 тыс. тонн литейных заготовок и слитков в год. Инвестиции в проект ЗАО «Конар» и компании «Cividale Group» составили 3 млрд р. Создано 300 новых рабочих мест.

В Хабаровском крае сдана в эксплуатацию первая очередь ГОК «Белая Гора» – одного из наиболее крупных инвестиционных проектов региона. Инвестиции ООО «Русссдрагмет» (входит в группу Highland Gold Mining Limited) составили 5,6 млрд р. Ежегодные налоговые поступления в бюджет Хабаровского края составят около 400 млн р. Проектная мощность предприятия позволяет перерабатывать в год до 1,5 млн тонн золотосодержащей руды и получать около 3 тонн золота в слитках. Фабрика создаст более 800 новых рабочих мест.

В Тюменской области открыт комплекс по производству полипропилена «Тобольск-Полимер». Строительство нового завода стало самым масштабным инвестиционным проектом в российской нефтехимической отрасли. Инвестиции ОАО «Сибур-Холдинг» составили около 60 млрд р. Непосредственно на производстве создано около 500 рабочих мест. После ввода в эксплуатацию нового комплекса Россия превратится из импортера в экспортера базовых марок полипропилена.

Также в Тюменской области начал работу первый в регионе металлургический завод «Электросталь Тюмени». Реализацию проекта осуществляет ОАО «УГМК» – ООО «УГМК Сталь». Стоимость завода – 22 млрд р. Производственная мощность завода «Электросталь Тюмени» – 550 тыс. тонн сортового проката в год. При выходе на полную мощность численность работников составит 1046 человек.

В Ростовской области состоялось открытие завода «Гардиан Стекло Ростов». Это 10-й европейский завод корпорации Guardian Industries и самый крупный проект компании за всю ее историю. Мощность стекловаренной печи – до 900 тонн стекла в сутки. Завод стекла создал более 300 новых рабочих мест непосредственно на предприятии и около 700 дополнительных вакансий на смежных производствах. Инвестиции составили 8 млрд р.

В Краснодарском крае, на Туапсинском нефтеперерабатывающем заводе состоялся запуск крупнейшей в России установка первичной переработки нефти. Установка – главный объект первого пускового комплекса нового НПЗ, создаваемого на базе Туапсинского нефтеперерабатывающего завода.

Создано около 400 новых рабочих мест. Инвестиции ОАО «НК Роснефть» в модернизацию Туапсинского НПЗ уже составили 208 млрд р. Общий объем инвестиций составит 301,32 млрд р. После окончательного завершения строительства нового завода количество рабочих мест увеличится до 700.

На Ярославском шинном заводе открыт новый цех по серийному производству грузовых цельнометаллокордных шин. Объем капитальных вложений ОАО «Кордиант» составил более 9 млрд р. Мощность нового производства – 650 тыс. штук в год.

В Архангельской области завершена реализация проекта «Большая Коряжма». Инвестиции ОАО «Группа «Илим» составили 8,6 млрд р. Создано 350 новых высококвалифицированных рабочих мест. В результате реализации проекта дан старт первому в России производству чистоцеллюлозной мелованной бумаги мощностью 90 тысяч тонн в год. Общие годовые объемы выпуска продукции на новом производстве превысят 220 тыс. тонн офсетной, офисной и мелованной бумаги.

В Саратовской области состоялся запуск нового завода «Балаково-Центролит». Завод будет выпускать комплектующие для вагоностроения. Объем инвестиций ЗАО «Балаково Центролит» составляет 4 млрд р. Проектная мощность нового завода – 18 тыс. тонн литья в год. На предприятии будет создано 395 рабочих мест.

В Краснодарском крае запущена вторая очередь Абинского электрометаллургического завода. Инвестиции ООО «Новоросметалл» составили 10 млрд р. Создано 860 дополнительных рабочих мест. Построены электросталеплавильный цех мощностью 1,3 млн тонн стальной заготовки, кислородный и известковый заводы, цеха водоподготовки и очистные сооружения. В 2010 г., в рамках первой очереди «АЭМЗ», запущено прокатное производство по выпуску строительной арматуры. В ближайшее время начнется строительство третьей очереди завода [1].

В отличие от вертикально интегрированной организации, межфирменная производственная сеть, созданная на базе промышленных парков, предполагает использование договорных соглашений при осуществлении производственной деятельности между поставщиками компонентов и системным интегратором, осуществляющим выпуск конечной продукции и управление всей производственной цепочкой.

В связи необходимостью крупных инвестиций в создание ПП такие проекты представляется целесообразным осуществлять в рамках механизма государственно-частного партнерства и с привлечением долгосрочных коммерческих кредитов. При этом региональные власти осуществляют инвестиции в виде выделения земельных участков, разработки проектной документации и обеспечении инженерной и транспортной инфраструктуры на территории ПП. В качестве частного инвестора целесообразно рассматривать промышленные предприятия-интеграторы [2].

Библиографический список

1. URL: http://www.mininvest.ru

2. *Кузнецов В. П., Кузнецова С. Н., Лапаев Д. Н.* Теоретические аспекты развития организационно-экономического механизма формирования промышленных парков. Казань : Познание, 2014. 148 с.

УДК 336.64
И. В. Курникова

К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В РОССИИ

Рассматриваются формы, методы, инструменты финансовой поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Ключевые слова: государственная финансовая поддержка; формы, методы, инструменты воздействия.

I. V. Kurnikova

THE FINANCIAL SUPPORT OF AGRIBUSINESS

The article considers different forms and instruments of the financial support of agribusiness.

Key words: the government financial support, forms, methods and instruments of supporting

Сельское хозяйство, являясь основным звеном агропромышленного комплекса России, оказывает существенное влияние на весь народнохозяйственный потенциал страны, определяет уровень продовольственный безопасности государства и воздействует на социально-экономическое развитие в обществе. Нынешнее состояние АПК в России, а также изучение мировой практики свидетельствуют о том, что АПК не может на равных участвовать в межотраслевой конкуренции. Сельское хозяйство зависит от природных факторов, имеет ярко выраженный сезонный характер производства, низкую отдачу вложенного капитала, медленнее приспосабливается к изменяющимся экономическим условиям. Во всем мире государства воздействуют на агропродовольственный комплекс, рынок сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Способы воздействия и используемые при этом экономические инструменты различаются в

© Курникова И. В., 2014

зависимости от целей, которые должны быть достигнуты путем регулирования.

В настоящее время в России реализуется национальный проект «Развитие АПК», действует «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия», формируются региональные и местные целевые программы финансовой поддержки сельхозпредприятий. Однако, на наш взгляд, принимаемые меры не обеспечивают динамичного, эффективного и устойчивого развития отрасли. Как правило, меры поддержки затрагивают аграрный сектор в отрыве от связанных с ним других отраслей агропродовольственного комплекса. Механизмы регулирования АПК России мало побуждают к росту объемов и повышению эффективности производства в отрасли. Они скорее носят реанимационный характер и не отражают состояние экономики вообще и аграрного сектора в частности. Сегодня финансовая поддержка сельхозпредприятий как бы имеется, но она настолько мала, что никакого практического улучшения положения не происходит.

Введение экономических санкций в отношении России должно повлиять на необходимость пересмотра существующих мер финансовой поддержки аграриев. В связи с запретом на импорт продовольствия из стран Евросоюза сельскохозяйственных товаропроизводителей ждет либо сокращение производства и убытки, либо активизация деятельности и повышение качества произведенной продукции. Анализ потенциальных возможностей аграрного сектора в России и преимуществ импортозамещения показывает, что необходим новый подход государства к сельскому хозяйству как к перспективной и приоритетной отрасли экономики, к селу в целом – как важному укладу жизни нашего народа.

Государственная финансовая поддержка должна носить выборочный характер на основе определения четких приоритетов: 1) либо восстановление брошенных и заросших лесом сельхозугодий, разрушенных бывших ферм и других производственных строений: картофелехранилищ и зернотоков, т. е. разрушающейся инфраструктуры; 2) либо развитие действующих агрофирм и крестьянско-фермерских хозяйств, 3) либо и то, и другое. Но хватит ли бюджетных средств, если частный капи-

тал, в связи с высокой неопределенностью дальнейших событий в стране и в мире, вряд ли придет в село? Срок окупаемости проектов отрасли находится на уровне 5–6 лет, а в случае молочного животноводства – 15 лет.

Курс на импортозамещение четко прослеживается в проекте бюджета на 2015 г., в частности, на развитие национальной экономики планируется потратить 4 трлн р., в том числе на сельское хозяйство заложено 352 млрд р. Ожидается, что в РФ появятся новые логистические центры, крупные овощехранилища, эффективные базы по переработке сельхозпродукции, современные молочные комплексы и мясные производства. Кроме того, увеличится господдержка начинающих фермеров и семейных животноводческих ферм, оживится строительство и реконструкция автомобильных дорог, ведущих к населенным пунктам и объектам производства и переработки сельхозпродукции.

Данные меры не дадут ожидаемого эффекта, если средства выделять безадресно. На наш взгляд, финансовая поддержка должна базироваться на ряде принципов.

Во-первых, ощутимость. Необходимо определить нижний порог государственной поддержки, иначе эффект от предоставления средств будет незначительный, или его не будет вообще.

Во-вторых, адресность и целевой характер. При этом, приоритеты финансирования и объекты финансовой поддержки должны быть прозрачны. Например, в Центральном федеральном округе необходимо поощрять развитие молочно-мясного направления, а в Южном – зернового хозяйства.

В-третьих, дифференциация. Важным условием оказания финансовой помощи, на наш взгляд, является подразделение сельхозтоваропроизводителей на две условные категории: во-первых, – организации (ООО, СПК, колхозы), стабильно работающие, во-вторых, – это убыточные сельскохозяйственные предприятия. С первой группой предприятий должна проводиться работа по повышению эффективности производства, внедрению новых технологий, приобретению современной техники. Как правило, эти предприятия получают субсидии на возмещение процентной ставки по кредитам и попродуктовое субсидирование. Со второй категорией предприятий господдержка возможна по трем направлениям: привлечение инвесторов; объ-

единение с более крупным предприятием; реорганизация в фермерские хозяйства.

Кроме того, необходимо введение обязательной оценки эффективности использования средств государственной поддержки, учет этого факта при распределении средств на будущий период.

К инструментам финансовой поддержки мы традиционно относим кредитование, страхование, налогообложение и другие. Если рассматривать предоставление кредитных ресурсов, то, безусловно, существенную роль играют процентная ставка по кредиту; порядок рассмотрения кредитной заявки и сроки предоставления средств, форма залога. Одной из проблем крестьянско-фермерских хозяйств является нехватка залоговых инструментов. Здесь можно использовать минимальную с точки зрения риска схему – рассматривать в качестве залога, например, землю, на приобретение которой и выдается кредит.

К мероприятиям по оказанию помощи сельхозтоваропроизводителям относится также страхование. Нынешний уровень сельскохозяйственного страхования в стране, где более 75 % территории расположены в условиях зоны рискованного земледелия, не дает основания говорить об использовании этого важнейшего рыночного инструмента в качестве надежного и системного института, обеспечивающего формирование оптимальных экономических условий для деятельности агропромышленных предприятий в период неблагоприятных климатических условий. Страховая система построена таким образом, что средний уровень выплат страховых возмещений по отношению к взносам составляет порядка 60 %, причем величина выплат имеет тенденцию к уменьшению. Это свидетельствует о том, что значительная часть бюджетных средств остается у страховщиков, а не направляется на осуществление страховых выплат. Повсеместно, за редкими исключениями, страховыми выплатами возмещается незначительная часть ущерба в размере – 4–5 % от стоимости урожая, в то время как ущерб в регионах в отдельные годы достигает 20–30 %. В результате интерес работать со страховыми организациями у производителей падает. Практически не страхуются риски в таких сложных отраслях как животноводство, пчеловодство, рыбоводство и другие.

Налоговая система как инструмент финансового регулирования должна быть понятна, проста и щадяща. Желательно сохранить стимулирующий налоговый режим в отрасли. Имеющаяся практика показывает, что при переходе на единый сельскохозяйственный налог налоговое бремя для хозяйств снижается. К достоинствам данной системы налогообложения следует отнести также оптимальность сроков уплаты налога: первое полугодие для хозяйств в большинстве случаев является затратным, а ЕСХН можно уплачивать в сроки не позднее подачи годовой налоговой декларации. Значительно упрощается ведение бухгалтерского учета. В целом данная система налогообложения более приемлема для хозяйств, имеющих низкий и средний уровень производства, испытывающих трудности с выполнением текущих платежных обязательств. Финансово устойчивым предприятиям, имеющим прибыль, соблюдающим расчетно-платежную дисциплину, получающим возмещение из бюджета по налогу на добавленную стоимость, переход на уплату ЕСХН не дает экономических преимуществ. Одной из мер в сфере налогообложения можно рекомендовать налоговую амнистию сельскохозяйственных предприятий еще работающих, но имеющих тяжелый груз налоговых долгов прошлых лет (неуплаченные суммы по отдельным налогам, штрафы, пени и т. д.). Можно установить налоговые каникулы или отказаться от налогов вообще на первоначальном этапе.

Зарубежный опыт свидетельствует, что в рамках государственного регулирования аграрного сектора предусматриваются следующие меры: выплата прямых платежей (дотаций, субсидий) фермерским хозяйствам за качество произведенной продукции, установление стабильных залоговых ставок за непроданную продукцию, оказание другой макромаркетинговой помощи фермерам с целью снижения рыночных рисков и повышения конкурентоспособности сельского хозяйства.

Если рассматривать прямые выплаты, привязанные к объемам производства, фактическим площадям и поголовью, то они обеспечили наполнение продовольственных рынков США и стран ЕС и явились значительным стимулом роста и интенсивности сельхозпроизводства. Госдотации на сельскохозяйственную продукцию в 22 европейских странах и США составляют от 44 до 70 %, в Швейцарии, Норвегии, Японии – от 72 до 75 %, а

в России не превышают 10 – 15 %. Бюджетные вложения США в сельское хозяйство равны почти половине затрат населения на продукты питания. Субсидии фермерам в Дании составляют 17,7 % от валового национального продукта, в Великобритании – 27,2 %, в Норвегии – 32,5 %. И это при избытке продовольствия. Правительства Франции и Швеции платят своим фермерам за продукцию по ценам, превышающим мировые, тогда как в нашей стране внутренние закупочные цены на сельхозпродукцию значительно ниже мировых. В Японии примерно треть всех цен, а в США до 40 % регулируется государством. На поддержку отечественного сельского хозяйства американское правительство ежегодно расходует до 155 млрд дол., а в России – в десятки раз меньше.

Конечно, финансовая поддержка в России имеет свои традиции. Однако специфика нашей страны состоит в многообразии климатических зон и условий землепользования. Поэтому в настоящее время необходимо развитие межотраслевой и межрегиональной кооперации сельскохозяйственных предприятий различных форм собственности. Возможен возврат к бартерным сделкам, что позволит сэкономить денежные средства и транспортные расходы. Кроме этого, одной из проблем на селе является – кадровая проблема. В нее упирается решение большинства вопросов эффективного использования государственных средств, особенно в Центральной России, где дефицит как рабочих, так и специалистов сельского хозяйства огромен. В данном случае мы предлагаем вариант косвенной поддержки в виде беспроцентной ссуды на строительство жилья, предоставление в недорогую аренду или служебное пользование жилого помещения на период адаптации работников и т. д.

Таким образом, мы полагаем, что необходимо усиление государственного финансового регулирования экономических отношений субъектов хозяйствования в АПК. Это позволит предметно управлять процессом финансового оздоровления ряда предприятий отрасли, цивилизованно развивать бизнес-процессы на селе, повысить конкурентоспособность на рынках продовольствия и сельскохозяйственного сырья, особенно в период действия экономических санкций в отношении России.

УДК 378.1
Ю. В. Смольянинова, О. В. Чернова

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВУЗОВ

Рассматриваются запросы времени, обращенные к высшей технической школе, особенности финансово-экономического механизма государственного регулирования высшего образования. Ставится вопрос о необходимости согласования интересов субъектов регионального интегрированного образовательного пространства.

Ключевые слова: финансово-экономический механизм, региональное интегрированное образовательное пространство, участники, согласование интересов.

Y. V. Smolyaninova, O. V. Chernova

DIRECTIONS OF INCREASE OF EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF UNIVERSITIES

Discusses the demands of the time, addressed to the higher technical school, peculiarities of financial-economic mechanism of state regulation of higher education. The question about the necessity of coordination of interests of subjects of regional integrated educational space.

Key words: financial mechanisms, integrated regional educational space, the participants, coordination of interests.

В современных условиях хозяйствования работа образовательных учреждений Высшей школы должна учитывать следующие особенности:

– быстрое развитие НТП, усложнение финансово-экономических механизмов, организационных структур и технологических процессов, требуют наличия специалистов более высокой квалификации, способных к саморазвитию и самообразованию;

– сокращение числа абитуриентов в связи со спадом рождаемости на рубеже веков, влечет за собой обострение конкуренции между вузами за привлечение выпускников школ в вуз. Усиление «борьбы за абитуриентов» заставляет вуз открывать

© Смольянинова Ю. В., Чернова О. В., 2014

новые, востребованные направления подготовки специалистов, повышать квалификацию ППС, внедрять современные образовательные технологии;

– изменение принципа финансирования вузов (переход на «подушевое финансирование) делает актуальным работу по оптимизации образовательных структур, направленную на снижение затрат и увеличение контингента студентов;

– рыночные условия позволяют вузам использовать другие пути повышения своей конкурентоспособности за счет тесного взаимодействия с промышленными структурами выполнении НИР, повышении квалификации работников предприятий и др.

Перечисляя общие для всех образовательных структур особенности функционирования, отметим влияние на эффективность работы вуза его размера (масштаба). Внешняя среда регионального (малого) вуза в виде объектов социокультурной сферы, потенциальных работодателей и пр. накладывает отпечаток на качественный состав абитуриентов. Возможность подачи заявлений по результатам ЕГЭ в несколько вузов одновременно привело к оттоку талантливой молодежи из регионов. Таким образом, наблюдается более сильная конкуренция, в первую очередь, среди региональных (малых) вузов страны.

Из перечисленного выше следует, что единственный способ выживания и обеспечения устойчивого развития: тесное сотрудничество вуза с основными экономическими субъектами. Необходимо соответствовать их требованиям, активно реагировать и отвечать на возникающие вызовы. Таким образом, сегодня следует вести речь о формировании регионального интегрированного образовательного пространства как обязательного элемента региональной социально-экономической системы.

По линии «государство-вуз» взаимодействие выражается в активном участии вуза в научно-исследовательских программах и проектах, финансируемых государством, участие в конкурсах, получение грантов и пр.

Работа внебюджетных фондов, таких как РГНФ, РФФИ, РНФ и др., федеральные целевые программы предоставляют вузам возможности продемонстрировать свой научно-педагогический потенциал. Отметим, что некоторые фонды проводят научные конкурсы и на региональном уровне, что делает уча-

стие в них более реалистичным именно для региональных вузов. Дело в том, что для участия и победы в проектах федерального уровня у региональных вузов зачастую не хватает ресурсов (не выполняются условия по «качеству» публикаций, объемам финансирования, наличию материально-техничес-кой базы).

В целях повышения эффективности своего функционирования вузам необходимо наладить взаимодействие с другими образовательными учреждениями. Создание вертикальноинтегрированных объединений (взаимодействие со школами, колледжами и пр.) и горизонтальноинтегрированных структур (взаимодействие вузов между собой) предоставляет определенные преимущества всем участникам подобных взаимодействий.

В свою очередь, взаимодействие образовательных учреждений и бизнес-сообщества востребовано по следующим направлениям:

– разработка потенциальными работодателями квалификационных требований, определяющих перечень профессиональных компетенций современного выпускника;

– организация и проведение мероприятий по повышению квалификации сотрудников предприятий;

– выполнение хоздоговорных НИР.

Вместе с тем предлагаются и другие способы повышения эффективности совместной работы вузов и предприятий: участие работников предприятий в разработке учебных курсов, их учебно-методического обеспечения; чтение отдельных спецкурсов высококвалифицированными работниками предприятия, создание системы постоянного информирования студентов о возможностях трудоустройства на предприятиях региона и др. [1, с. 68–74]. Взаимосвязь с предприятиями особенно важна в современных условиях финансирования вузов, в условиях сохранения курса на сокращение реальных объемов бюджетных ассигнований на нужды профессионального образования. Нельзя не согласиться с точкой зрения Н. Я. Синицкой, что «в финансировании высшего образования проявляется противоречащая принятым законам Российской Федерации тенденция переноса центра тяжести с бюджета на внебюджетные средства, в том числе и личные, что в совокупности с происходящим расслоением общества по уровню доходов ведет к превращению российской демократической сис-

темы образования в сословную, элитную» [2, с. 97]. На наш взгляд, большему риску недостатка финансирования подвержены вузы в малых городах, это обусловлено оттоком и без того немногочисленных выпускников школ в крупные города. Закрытие же данных вузов, в свою очередь, может породить целый ряд вторичных негативных социально-экономических последствий для регионального развития. В частности, такие регионы лишатся источника подготовки кадров, необходимых для регионального рынка труда, а также столкнутся с оттоком молодежи из региона.

Можно много и долго говорить о необходимости увеличения бюджетного финансирования, но реальность такова, что сейчас необходимо искать выход из сложившейся ситуации в деятельности самих вузов.

Для изменения ситуации, на наш взгляд, необходимо провести детальный анализ деятельности вуза, с акцентом на анализ финансовых потоков и построение системы контроля и оценки деятельности структурных подразделений. В условиях дефицитного финансирования очень важно знать: на что идут деньги, насколько эффективно они используются, и насколько эффективно выстраивают свою работу структурные подразделения.

На наш взгляд, в настоящее же время недостаточно внимания уделяется таким компонентам управления как планирование, маркетинг, стимулирование и мотивация. Существующая в настоящее время система мотивации труда по своей сути является уравнительной и не позволяет вузу совершенствовать свою работу по расширению связей с промышленными предприятиями, внедрять различные инновации в учебный процесс и научную деятельность. При этом стимулирование и признание достижений лучших ученых является недостаточным. Из вузов уходят кадры активного возраста, происходит снижение трудового потенциала и, как следствие, снижаются возможности для подготовки специалистов для новой техники и технологий.

Кафедра должна стать основным звеном вузовской структуры, реализующей все основные функции вуза. В условиях демографической ямы необходимо сохранить преподавателей. Жизненно необходимо изменение статуса преподавателя. Роковой ошибкой, на наш взгляд, является попытка руководителей

ряда вузов «залатать дыры» в бюджете за счет увеличения аудиторной нагрузки преподавателей и как следствие сокращение штата. В таком случае не остается времени даже на чтение новой литературы, лишь единицы публикуются в рейтинговых изданиях, большинство же печатаются лишь «для отчета» во внутривузовских сборниках или не печатаются вовсе.

На наш взгляд, необходимо очень четко и конкретно «привязать» оплату труда преподавателя к результатам деятельности и дать возможность заработать дополнительный доход внутри вуза. Должна измениться структура нагрузки: аудиторная нагрузка должна составлять не более 2/3, а 1/3 – это научно-исследовательская и хоздоговорная работа. Естественно это приведет к изменению функций преподавателя, сейчас недостаточно просто читать лекции, писать научные статьи, сейчас необходимо вести активную работу по поиску и выполнению рыночных заказов (в новой обстановке, когда вместо одного заказчика – государства появилось множество работодателей с разными интересами, в этом нет ничего зазорного).

Таким образом, вызовы современной социально-экономической системы требуют от высшей школы реформирования своей деятельности путем активизации работы с предприятиями, повышения эффективности использования своих ресурсов, интеграции с другими образовательными учреждениями. Однако к решению данных задач следует подходить взвешенно. Авторы Т. Л. Клячко и С. Г. Синельников-Мурылев отмечают: «…система высшего образования нуждается, с одной стороны, в ускорении процессов модернизации, а с другой – в тонкой настройке и балансировании разнообразных интересов».

Библиографический список

1. *Меренков А. В.* Проблемы взаимодействия промышленных предприятий с вузами региона глазами социолога // Университетское управление. 2010. № 2. С. 68–74.

2. *Синицкая Н. Я.* Финансирование высшего профессионального образования в современных социально-экономических условиях : монография. Архангельск : Поморский гос. ун-т, 2003.

3. *Клячко Т. Л., Синельников-Мурылев С. Г.* О реформировании системы финансирования вузов. URL: http://institutiones.com/

УДК 331.1
В. В. Солдатов, Т. А. Булыгина

МОТИВАЦИЯ НАЕМНЫХ РАБОТНИКОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассматривается понятие инновационной экономики, требования, предъявляемые к наемному работнику в условиях становления инновационной экономики и способы материальной и нематериальной мотивации сотрудников.

Ключевые слова: инновационная экономика, мотивация, материальное стимулирование, вознаграждение, нематериальные мотивационные механизмы, работник.

V. V. Soldatov, T. A. Bulygina

THE MOTIVATION OF EMPLOYEES IN THE INNOVATION ECONOMY

The article deals with the notion of innovation economy, the requirement for employee in the conditions of innovation economy and ways of material and non-material motivation of employees.

Key words: innovation economy, motivation, material incentives, rewards, intangible motivational mechanisms, employee.

В последней четверти XX века мировое сообщество вступило в стадию построения нового постиндустриального, информационного общества. Экономика информационного общества развивается за счет наукоемких нововведений, информационных технологий, создание и активное внедрение которых позволяют повысить эффективность функционирования производства и уровень удовлетворения потребностей общества. В итоге создается новая форма экономики – инновационная.

Инновационная экономика подразумевает под собой не только освоение и внедрение качественно новых технологий, но и формирование новаторского подхода персонала к своему тру-

© Солдатов В. В., Булыгина Т. А., 2014

ду. В связи с этим особый интерес вызывает исследование необходимых изменений в мотивации наемных работников.

По нашему мнению, в основе проведения этого исследования должна находиться реализация следующей логической последовательности, состоящей из ряда следующих друг за другом этапов:

- выяснение понимания инновации и инновационной экономики;
- определение необходимых изменений в профессиональной деятельности наемных работников, в условиях инновационной экономики;
- формирование системы мотивации наемных работников, а также выяснение теоретической основы этой системы.

Приведенная выше логическая последовательность позволит нам обеспечить полноту, достоверность и непротиворечивость нашего исследования.

Понятия «инновация», «инновационный процесс», «инновационная экономика» часто встречаются в научной литературе, но до сих пор нет единства в определении этих понятий. В связи с этим, первый этап логической последовательности предполагает выяснение понимания инновации и инновационной экономики в экономической литературе.

Инновация (innovation) – получение больших экономических результатов за счет внедрения новшеств. По источникам и полноте осуществления различают: замещающие, предполагающие полное вытеснение устаревших способов хозяйствования и технологий; меняющие, связанные с исключением выполнения каких-либо операций, выпуска изделий и не заменяющих их новыми; возвратные, связанные с возвращением к предшествующему порядку после дискредитации новшеств; открывающие, не имеющие сопоставимых функциональных предшественников и основанные на фундаментальных изобретениях; ретроинновации, воспроизводящие на новом уровне ранее применявшиеся изделия, способы и средства их производства. [5, с. 179].

Инновационная экономика – это экономика стран, в которых большинство организаций занимаются инновационной деятельностью (производством и использованием инновационной продукции), а инновационная продукция превышает половину общей продукции или близка к ней [4, с. 70].

Инновационная экономика – это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, доброжелательном восприятии новых идей, машин, систем и технологий, а также готовности к их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности [6, с. 6].

Приведенные выше понимания инноваций и инновационной экономики содержат следующие общие черты: стремление получить большие экономические результаты, за счет внедрения научных, технических и технологических новшеств во всех сферах человеческой деятельности и доведение величины инновационных продуктов до половины всей производимой продукции.

На основании приведенных выше определений попытаемся предоставить свое понимание инновационной экономики.

Инновационная экономика представляет собой экономику общества, базирующуюся на знаниях и инновационной деятельности, которая основывается на постоянном технологическом совершенствовании и производстве высокотехнологичной продукции.

Особенностью инновационного процесса развития экономики в настоящее время является постоянное количественное увеличение научно-технических изобретений. Так, например, если в первой половине XIX века изобретения и усовершенствования исчислялись десятками, то в последней трети XIX века и в начале XX века буквально тысячами. Только Т. Эдисон за свою жизнь запатентовал более 1000 изобретений. [6, с. 112].

В XXI веке складывается тенденция к их рекордному увеличению. Внедрение новшеств в сферу производства приведет к количественным и качественным изменениям продукции и самого производственного процесса.

Таким образом, инновационная экономика – это стремление общества получить большие экономические результаты, за счет внедрения научных, технических и технологических новшеств во всех сферах человеческой деятельности и доведение величины инновационных продуктов до половины всей производимой продукции.

Второй этап логической последовательности предполагает определение необходимых изменений в профессиональной деятельности наемных работников в условиях инновационной экономики.

Становление и развитие инновационной экономики невозможно без совершенствования человеческого ресурса – од-

ного из основных факторов модернизации и инновационного развития.

Инновационная экономика нуждается в качественно новом уровне производственной активности наемных работников, т. е. экономике нужен новый работник, совершенствующий технологический процесс труда, повышающий уровень своих профессиональных знаний, стремящийся к самостоятельному улучшению качества своего труда. Такого работника необходимо воспитывать и стимулировать.

Таким образом, в настоящее время сложилась необходимость мотивирования и стимулирования наемного работника к инновационной деятельности.

При формировании нового типа наемного работника необходимо обратить внимание на воспитание у него следующих основных качеств:

- способности принимать самостоятельные решения в профессиональной деятельности;
- производственной активности, в области восприятия постоянных изменений в науке и технике;
- стремления постоянно повышать свою общеобразовательную и профессиональную подготовку;
- применения полученных знаний, для совершенствования продукта и процесса его производства.

Формирование нового типа наемного работника на основе воспитания у него приведенных выше основных качеств невозможно без создания совершенно иных мотивационных установок.

Третий этап логической последовательности предполагает формирование системы мотивации наемных работников, а также выяснение теоретической основы этой системы.

По нашему мнению, в основе формирования системы мотивации наемного работника должны находиться теоретические разработки основоположников экономической теории.

В традиционной модели мотивации (Ф. У. Тейлор, Г. Л. Гант, Г. Форд) упор сделан на материальное стимулирование, при этом декларируются единые для всех работников условия материальной мотивации и не учитываются факторы внутренней мотивации.

В содержательных теорий мотивации лежит рассмотрение отдельных потребностей, направляющих деятельность человека. К содержательным теориям мотивации относится теория иерархии потребностей А. Маслоу, двухфакторная модель мотивации Ф. Херцберга, трехфакторная модель Мак-Клелланда, типологическая модель Герчикова и другие.

В процессуальных теориях мотивации, последняя рассматривается как процесс, в котором исследователи акцентируют внимание на изменение процесса и результата мотивации в зависимости от воздействия отдельных факторов, например, ожиданий. К основным процессуальным теориям мотивации можно отнести: теорию, Портера-Лоулера, теорию ожиданий В. Врума и теорию справедливости С. Адамса. [2, с. 161–168].

Для построения эффективной системы мотивации необходимо синтезировать положения всех этих подходов, а также необходимо учитывать материальное мотивирование (в условиях российской экономики данный вид мотивации долгое время может являться основным), а также внутренние факторы мотивации и психологические особенности человека.

Инновационная экономика требует работника нового типа. Для успешного внедрения техники и новых технологий необходимо разработать систему мотивации сотрудников, в рамках которой должны быть реализованы методы материального и нематериального стимулирования, которые должны побуждать работников к саморазвитию и повышению производственной активности.

По нашему мнению, к таким методам можно отнести следующие.

Одним из основных направлений мотивирования наемного работника должна стать социальная политика государства, направленная на установления величины заработной платы на уровне не ниже общественно необходимого для воспроизводства наемного работника и его семьи.

Другим способом мотивирования является метод доплаты за знания. Вознаграждение напрямую должно зависеть от профессиональных знаний и навыков работника. Такой метод будет побуждать сотрудников к непрерывному профессиональному развитию.

Необходимо также материально поощрять инициативу работников, связанную с работой предприятия в целом. Таким механизмом мотивации может стать премирование за внесение «прогрессивных» предложений по развитию и функционированию предприятия.

В мотивации наемного работника особое место должно занимать отношение к нему руководства. Если в условиях традиционной экономики к сотрудникам относились как к безликому коллективу, то в инновационной экономике следует относиться к работнику как личности, обладающей определенным творческим потенциалом и индивидуальными психологическими особенностями. Учитывая эти особенности, необходимо разработать специфические методы мотивации, например, предложить возможность выбора гибкого графика работы, работы на дому. Индивидуальный подход к каждому сотруднику, выражающийся, например, через поздравление со знаменательным событием, поможет работнику осознать свою значимость и ценность для компании и вызовет стремление улучшить качество своего труда, принеся, тем самым, больше пользы предприятию.

Таким образом, при мотивировании наемного работника в условиях инновационной экономики необходимо использовать новые подходы.

Библиографический список

1. *Виханский О. С., Наумов А. И.* Менеджмент : учебник. М. : Экономисть, 2005. 670 с.

2. *Дейнека А. В.* Управление персоналом : учебник. М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2013. 292 с.

3. *Корчагин Ю. А.* Человеческий капитал и инновационная экономика России. Воронеж : ЦИРЭ, 2012. 244 с.

4. *Попов А. И.* Инновационная экономика : лекция. Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. 24 с.

5. *Румянцева Е. Е.* Новая экономическая энциклопедия. 2-е изд. М. : ИНФРА-М, 2006. 810 с.

6. *Сарычев В. Г., Успенский А. А., Чунтулов В. Т. и др.* Экономическая история капиталистических стран : учеб. пособие для экон. спец. вузов / под ред. В. Т. Чунтулова, В. Г. Сарычева. М. : Высш. шк., 1985. 374 с.

МЕГАУРОВЕНЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

УДК 339.5
В. В. Киндалов, К. М. Фёдорова

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ: СФЕРА УСЛУГ

Проанализирована роль сферы услуг в мировой экономике в условиях дальнейшего углубления международного разделения труда и глобализации. Выявлено, что услуги начинают играть важную и самостоятельную роль в обеспечении конкурентоспособности страны, увеличении объемов международной торговли и экономическом росте. Сделан вывод о необходимости ускорения развития и расширения сферы услуг в РФ.

Ключевые слова: конкурентоспособность России, сфера услуг, мировой рынок, международная торговля, международное разделение труда.

V. V. Kindalov, K. M. Fedorova

COMPETITIVENESS OF RUSSIA ON THE WORLD MARKET: SERVICES

This paper analyzes the role of service sector in the global economy in terms of further deepening of international division of labor and globalization. It is revealed that services are beginning to play an important and independent role in ensuring the country's competitiveness, increasing volumes of international trade and economic growth. The conclusion about the need to accelerate the development and expansion of services sector in the Russian Federation.

Key words: competitiveness of Russia, services sector, international market, international trade, international division of labor.

В основе мирового рынка услуг лежит такая важнейшая часть мирового хозяйства, как сфера услуг, удельный вес которой в экономике ведущих стран Запада превышает удельный вес сферы материального производства.

© Киндалов В. В., Фёдорова К. М., 2014

Сравнительно быстро развиваясь, международная торговля услугами оказывает существенное влияние на развитие как национальных экономик, так и мирового хозяйства в целом. В условиях дальнейшего углубления международного разделения труда и глобализации услуги начинают играть важную и самостоятельную роль в обеспечении экономического роста, повышении конкурентоспособности страны, увеличении объемов международной торговли. В последней трети ушедшего столетия развился многоплановый многофункциональный мировой рынок услуг. По оценкам Секретариата ВТО, мировой экспорт услуг за 1980–2008 гг. вырос с 381 млрд дол. до 3,8 трлн дол. Мировой экономический кризис привел к сокращению объема мирового экспорта услуг в 2009 г. до 3,4 трлн дол. В 2011 г. объем мирового экспорта услуг вырос на 11 % по отношению к 2010 г. и достиг 4,17 трлн дол., превысив докризисный уровень 3,85 трлн дол. в 2008 г. (см. таблицу 1).

Россия пока проигрывает в данной конкурентной борьбе. На мировом рынке услуг она занимает позиции, не соответствующие её экономическому потенциалу.

Перед Россией на сегодняшний день стоит задача расширения присутствия на мировых рынках услуг путем усиления позиций отечественных экспортеров традиционных услуг и опережающего развития экспорта высокотехнологичных видов. Поэтому теоретическое и практическое осмысление опыта развития мирового рынка услуг, выработка предложений по диверсификации российского экспорта услуг с учетом тенденций развития мирового рынка имеют важное значение для экономического развития страны.

На мировых рынках услуг наша страна выступает в роли нетто-импортера, постоянно имея в торговле ими отрицательный баланс. Россия находится на 22-м месте по экспорту услуг (58 млрд дол.), что составляет 1,3 % от общемирового экспорта, 14-е место по импорту услуг (102 млрд дол.) – 2,5 % от общемирового импорта. Это объясняется неразвитостью в нашей стране транспортной и туристической инфраструктур, слабостью финансовых, консультационных, аудиторских и иных подобных организаций, что ограничивает возможности предоставления соответствующих услуг иностранным потребителям.

Таблица 1

Структура мирового экспорта услуг за 2011 и 2012 годы и ежегодное процентное изменение, 2005–2012 гг. (млрд дол., %)

	Экспорт (млрд дол.)		Годовой прирост, %			Прирост в среднем за 2005–2012 гг., %
	2011	2012	*2010*	*2011*	*2012*	
ВСЕГО	4170	4345	10	11	2	8
Транспортные услуги	860	885	16	9	2	7
Туристические услуги	1065	1105	9	12	4	7
Прочие услуги, в т.ч.	2240	2350	8	12	1	10
Услуги связи	110	100	3	10	-3	8
Строительные услуги	100	110	-4	8	3	10
Страховые услуги	85	100	1	0	2	11
Финансовые услуги	310	300	7	12	-4	8
Роялти и лицензионные сборы	270	285	8	14	- 2	9
Услуги в области персонального обслуживания, культуры и рекреационные услуги	50	35	14	13	3	7
Компьютерные и информационные услуги	250	265	12	14	6	14
Прочие деловые услуги	1070	1145	9	13	2	9

Источник: International Trade Statistics 2012. P. 147–183.
Данные за 2012 г. БИКИ № 40 (10032), 30 мая 2013 г., с. 5. По оценкам ВТО и ЮНКТАД.

В российской торговле услугами преобладают транспортные услуги и услуги, связанные с перемещением через государственную границу физических лиц – деловые поездки и туризм. В российском экспорте на долю этих услуг в 2012 г. приходилось 48,4 %, и в импорте 54,4 %.

В основном активное сальдо по транспортным услугам в России достигается за счет выгодного географического положения и интенсивной эксплуатации транспортных средств, а не за счет конкурентоспособности отечественных перевозчиков. В 2012 г. доля грузовых перевозок составила 34,2 %, в экспорте услуг пассажирских перевозок – 37,1 %, вспомогательных и дополнительных транспортных услуг – 28,7 %; в импорте услуг соответственно 50 %, 32 %, 18 % соответственно.

В пассажирских перевозках наибольший объем поступлений от экспорта обеспечивается авиационным транспортом. Более дешёвый железнодорожный транспорт преобладает при осуществлении поездок из России в страны СНГ и обратно (см. таблицу 2).

Таблица 2

Структура экспорта и импорта пассажирских перевозок по видам транспорта в 2012 году (%)

Вид транспорта	Экспорт	Импорт
Воздушный	93,7	86,6
Железнодорожный	5,2	10,6
Автомобильный	1,0	0,7

Источник: Внешняя торговля Российской Федерации услугами в структуре расширенной классификации услуг за 2012 год (по методологии платежного баланса).

В структуре грузовых перевозок большая часть доходов от экспорта поступает от предприятий трубопроводного транспорта, что говорит о сырьевой направленности российского товарного экспорта. Также большую долю в экспортных поступлений занимают воздушный и железнодорожный вид транспорта (см. таблицу 3).

Важнейшей проблемой является техническое и технологическое отставание транспортной системы России по сравнению с развитыми странами. Почти во всех отраслях транспортного комплекса сохраняются тенденции старения основных фондов и их неэффективного использования. Износ основных

производственных фондов по отдельным группам основных средств достиг 55–70 процентов и продолжает нарастать. Транспортная система не готова к повсеместному применению современных технологий, в первую очередь – контейнерных.

Таблица 3

Структура экспорта и импорта грузовых перевозок по видам транспорта в 2012 году (%)

Вид транспорта	Экспорт	Импорт
Морской	11,8	37,2
Воздушный	28,1	47,7
Космический	0,2	0,7
Железнодорожный	21,8	5,3
Автомобильный	7,3	8,4
Трубопроводный	28,5	0,5
Почтовый и курьерский	2,2	0,2

Источник: Внешняя торговля Российской Федерации услугами в структуре расширенной классификации услуг за 2012 год (по методологии платежного баланса).

Контейнерные перевозки – относительно молодой для России вид доставки грузов. В настоящее время уровень контейнеризации в России составляет 4–5 %, что на порядок ниже, чем в Европе. Основные тенденции мирового контейнерного рынка на сегодняшний день – это полноценное восстановление контейнерных потоков к докризисным объемам; опережающий рост оборота груженых контейнеров по сравнению с порожними; рост доли контейнерных перевозок.

Важной проблемой еще является недостаточный уровень конкурентоспособности отечественных компаний. Для нормального функционирования рынка перевозок должна быть единая национальная транспортная политика, единые правила, которые бы регулировали работу всех коммерческих предприятий, участвующих в перевозках грузов. Должна быть государственная программа развития транзитных грузоперевозок.

Чтобы конкурировать с западными компаниями, нужно серьезно позиционировать себя на международных рынках, вкладываться в «раскрутку» бренда, участвуя, например, во всемирных выставках.

В заключение хочется сказать, что позиция России на мировом рынке услуг в настоящее время не очень устойчива: она входит в тридцатку крупных стран – участниц международной

торговли услугами, но продолжает оставаться нетто-импортером услуг. Но все же не стоит говорить, что состояние сферы услуг в России «безнадежно». Сфера эта действительно молодая, получившая развитие в основном в последнее десятилетие. Во главе компаний этой отрасли в отличие от промышленности и сельского хозяйства стоят, как правило, динамичные, инициативные специалисты с широкими зарубежными связями, легко усваивающие все новое, понимающие уровень конкурентоспособности своей фирмы на отечественном и мировом рынках, потребность в протекционистской защите.

Улучшение ситуации в сфере услуг сильно зависит от иностранных инвестиций, но в то же время, либерализируя эту сферу, необходимо поддерживать баланс между интересами по защите своего внутреннего рынка и потребностью в инновациях для создания современной инфраструктуры.

Также необходима реализация приоритетных проектов по развитию транспортных коридоров: транссибирской магистрали, северного морского пути. Ведь без крупномасштабной сферы услуг с развитым транспортом, связью, торговлей, финансово-кредитным и страховым секторами, комплексом деловых услуг, сферами образования и здравоохранения, отвечающим современным требованиям, Россия не сумеет создать эффективное рыночное хозяйство и достойно войти в мировую экономику.

Поэтому нашей главной задачей на современном этапе должно стать ускорение развития сферы услуг.

Библиографический список

1. *Бирюкова О., Пахомов А.* Итоги мировой торговли товарами и услугами в 2012 году и перспективы ее развития // Экономическое развитие России. 2013. № 5. С. 52. URL: http://www.iep.ru/files/text/RED/Russian_Economic_Developments _05_2013.pdf

2. БИКИ. 2013. № 40 (10032). С. 5.

3. *Дюмулен И. И.* Международная торговля. Экономика, политика, практика. М. : ВАВТ, 2010.

4. *Задворный Ю. В.* Транспортная инфраструктура регионов и модернизация экономики // Российское предпринимательство. 2010. № 12 Вып. 2 (174). С. 158–163.

5. Внешняя торговля Российской Федерации услугами в структуре расширенной классификации услуг (по методологии шестого издания Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (РПБ6)) за 2012 год.

УДК 339.92
Е. Е. Николаева, И. С. Соткин

ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ ТНК И ИХ ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Рассматриваются существующие в учебной и научной литературе трактовки транснациональных корпораций, которые систематизированы авторами и представлены девятью подходами к исследованию ТНК (количественный, политэкономический, организационно-правовой, народнохозяйственный, международный, управленческий, политический, экономико-математический, географический).

Ключевые слова: транснациональные корпорации (ТНК), подходы к трактовке ТНК

E. E. Nikolaeva, I. S. Sotkin

APPROACHES TO INTERPRETATION OF TNC AND THEIR COGNITIVE CAPABILITIES

Interpretations of transnational corporations existing in educational and scientific literature are discussed in the article. These interpretations are systematized by the authors and nine approaches to the research of transnational corporations are presented (quantitative, political economic, legal, macroeconomical, international, administrative, political, economic-mathematical, geographical).

Key words: transnational corporations (TNCs), approaches to the TNC interpretation.

Вопрос о трактовке ТНК в современной литературе является хорошо разработанным, однако единого мнения по поводу целостности представления о феномене ТНК, процессе их развития и функционирования пока нет. В научных статьях и исследованиях, в учебной литературе можно встретить определения, в которых обращается внимание на международные, политические, управленческие и иные стороны деятельности ТНК.

© Николаева Е. Е., Соткин И. С., 2014

Таким образом, можно выделить несколько подходов к определению транснациональных корпораций. В предыдущей статье [См.: 14, с. 207–208] нами была сделана попытка представить их в табличной форме. В данной статье мы развернем эти подходы, добавим новые и покажем познавательные возможности каждого из них.

1. Количественный подход – определяет критерии отнесения компании к ТНК по количеству стран – размещения филиальной сети. Такой подход чаще всего встречается в учебной и научной экономической литературе. Например, в учебном пособии Е. С. Пономаревой, Л. А. Кривенцовой, П. С. Томилова под ТНК понимается компания, которая «имеет свои производственные подразделения *в двух и более странах* независимо от их юридической формы и сферы деятельности» [15, с. 54]. В пособии В. В. Полякова и Р. К. Щенина указывается, что «ТНК производят товары и услуги в *более чем одной стране мира* для получения прибыли» [13, с. 45]. В монографии английских авторов Д. Хелда, Д. Гольдблатта, Э. Макгрю и Дж. Перратона «Глобальные трансформации: политика, экономика и культура» под многонациональными корпорациями в широком смысле слова понимается «компания, которая производит товары или оказывает услуги более, чем в одной стране» [22, с. 278].

А. М. Садабаев считает, что «ТНК – это система предприятий независимо от формы собственности (частной, публичной, смешанной либо иной), состоящая из головного предприятия, которое прямо (и/или с помощью иных центров принятия решений) осуществляет деятельность (хозяйственную, экономическую либо иную) посредством контролируемых им отделений (филиалов, представительств, дочерних компаний), расположенных *в двух или более странах*» [19, с. 117]. И. В. Трифонова под ТНК понимает «международные фирмы, имеющие свои хозяйственные *подразделения в двух и более странах* и управляющие этими подразделениями из одного или нескольких центров на основе такого механизма принятия решений, который позволяет проводить согласованную политику и общую стратегию» [20, с. 243].

Такой подход позволяет по формальному (количественному) критерию определить – является компания транснациональной или нет.

В научных исследованиях и в деятельности разных международных организаций использовались и используются различные количественные критерии отнесения корпораций к транснациональным. Как отмечают С. В. Шагурин и П. Д. Шимко, такими критериями могут выступать:

– *количество стран*, в которых действует компания (в соответствии с различными подходами минимум составляет от 2 до 6 стран);

– определенное минимальное число стран, в которых размещены производственные мощности компании;

– определенный размер, которого достигла компания;

– минимум доли иностранных операций в доходах или продажах фирмы (как правило, 25 %);

– владение не менее чем 25 % «голосующих» акций в трех или более странах – тот минимум долевого участия в зарубежном акционерном капитале, который обеспечивал бы фирме контроль над экономической деятельностью зарубежного предприятия и представлял бы прямые зарубежные инвестиции;

– многонациональный состав персонала компаний, состав ее высшего руководства.

Так, согласно исследовательской программы Гарвардского университета, в разряд транснациональных относились компании, имеющие более 6 зарубежных дочерних фирм. ООН долгое время относила к международным корпорациям такие фирмы, которые имели годовой оборот, превышающий 100 млн дол., и филиалы не менее чем в 6-ти странах. В последние годы было сделано несколько уточнений: о международном статусе фирмы теперь свидетельствует размер зарубежных активов и их доля в общем объеме активов компании, доля зарубежных продаж в общем объеме реализации продукции и доля зарубежного персонала в общей численности персонала компании. ЮНКТАД, исследуя деятельность ТНК, ранжирует крупнейшие транснациональные корпорации по объему зарубежных активов и анализирует уровень их транснациональности [23, с. 11–12].

2. Политэкономический подход. Он широко представлен в марксисткой экономической литературе, в первую очередь, советской, и рассматривает ТНК как тип международных монополий. *Международные монополии* трактуются в «Экономической энциклопедии» под редакцией А. М. Румянцева как «частные крупнейшие капиталистические фирмы с активами за рубежом или союзы фирм разной национальной принадлежности, устанавливающие господство в одной или нескольких сферах мирового капиталистического хозяйства с целью извлечения максимальных прибылей… По своим формам они делятся на две группы: национальные тресты и концерны с зарубежными активами (транснациональные монополии) и собственно международные монополии. Последние включают как международные тресты и концерны, основанные на единстве монополистической собственности, так и межфирменные союзы (картели и синдикаты, монополистические объединения на производственной и научно-технической основе)» [25, с. 542].

В учебном пособии «Политическая экономия» под редакцией В. В. Радаева под международной монополией понимается «крупнейший капитал или объединение капиталов, участвующих в борьбе за экономический раздел мира путем прямой монополизации факторов производства за пределами национальных границ и осуществляющих регулирование мирохозяйственных отношений в интересах присвоения монопольной прибыли. Одним из таких типов выступают транснациональные корпорации» [17, с. 162].

В. И. Ленин, рассматривая особенности новой стадии развития капитализма – империализма, центральными признаками стадии назвал утверждение господствующего положения в экономике крупнейших корпораций и смену капитализма свободной конкуренции монополией. Экономическое содержание империализма он усматривал в колониальных захватах, осуществляемых в интересах крупнейших монополий. Отсюда и определение «империализм - это монополистический капитализм». Международные монополии определяются как новая ступень всемирной концентрации производства и капитала, несравненно более высокую, чем предыдущие. Необходимость международ-

ных монополий обусловлена появлением в мире равных по силе корпораций-гигантов, стремящихся к смягчению конкуренции и извлечению наибольших прибылей путем раздела рынков сбыта, источников сырья, сфер приложения капитала [17, с. 161]. «Ленинская теория империализма, рассматривая отношение между капиталом и наемным трудом как основное экономическое отношение, включает в предмет своего исследования также и отношения эксплуатации монополиями и финансовым капиталом всех остальных классов и слоев буржуазного общества – всей нации, а также сферу международного господства финансовой олигархии и экономическую деятельность буржуазного государства» [17, с. 135–136]. Ленинская теория империализма сохраняет свое значение для понимания современных процессов в мировой экономике.

Политэкономический подход к исследованию ТНК позволяет обратить внимание на конкуренцию в структурном и поведенческом аспектах, на факторы конкурентных или монопольных преимуществ, привлекающих корпорации на рынки тех или иных стран. Следуя традиции политической экономии, опирающейся на теорию общественного воспроизводства, можно исследовать ТНК с точки зрения движения создаваемого продукта по фазам общественного воспроизводства (производство, распределение, обмен и потребление) в масштабах мирового хозяйства. Кроме того, именно политическая экономия делает акцент на изучении экономических интересов хозяйствующих субъектов.

Надо отметить, что в современной научной экономической литературе встречаются диссертационные работы, статьи, посвященные экономическим интересам ТНК [1; 4]. Это говорит об усилении внимания к политэкономическому подходу в научных исследованиях.

3. Организационно-правовой подход предполагает рассмотрение ТНК с позиций форм собственности, ее распределения между участниками, организационных форм корпораций. Так, по определению ЮНКТАД, ТНК – это корпорация, которая была образована в *любой организационно-правовой форме*, имеющая в составе материнские и контролируемые зарубежные

предприятия, размещенные в стране базирования и в принимающих государствах и территориях. *ТНК должна обладать не менее чем 10 % привилегированных акций материнских предприятий* или в уставном капитале для некорпоративных форм собственности [26, с. 27].

В учебном пособии Е. С. Пономаревой, Л. А. Кривенцовой, П. С. Томилова отмечается, что «ТНК – это компания, в которой *отдельные единицы связаны посредством собственности* или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность других и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими» [15, с. 54].

О. В. Шевцова определяет ТНК следующим образом, ТНК – это *объединение юридических лиц различной государственной принадлежности*, связанных между собой отношениями контроля, основной целью деятельности которого является извлечение прибыли в международном масштабе [24, с. 28].

А. В. Кузнецов трактует ТНК в широком смысле слова как «фирму любой организационно-правовой формы, имеющую хотя бы одну дочернюю компанию за рубежом» [8, с. 38]. Так, например, к ТНК может выступать к форме открытых акционерных обществ (ОАО), холдингов и финансово-промышленных групп.

Правовой подход позволяет выйти на вопросы спецификации прав собственности, правовые институты, структуру собственности (частная, государственная, смешанная). Последний аспект отражен в приведенном выше определении А. М. Садабаева. В рамках этого подхода неизбежно встает проблема регулирующего воздействия на ТНК со стороны национальных государств (принимающей стороны), межрегиональных объединений, международных организаций.

При акценте на формы собственности в сочетании с политэкономическим подходом возникает потребность в исследовании интересов частных фирм и государств, в которых действуют ТНК, форм государственно-частного партнерства, эволюции взаимодействия частного и государственного капитала, объективных и субъективных факторов такого сотрудничества.

Приведем интересный пример, взятый из учебника Г. М. Вельяминова по международному экономическому праву в главе XVI «Проблемы урегулирования международного режима транснациональных корпораций (ТНК)». В 1998 г. рядом стран СНГ, включая Россию, была пописана Конвенция о транснациональных корпорациях. ТНК, как мы уже показывали ранее [13, с. 203–204], исторически возникали и возникают в мире на сугубо рыночных основах под влиянием объективных факторов, без какого-либо администрирования со стороны государств. Конвенция же содержит явные признаки некоего административного «насаждения» ТНК сверху в странах-участницах (действие субъективного, институционального фактора). Как отмечает Г. М. Вельяминов, ТНК, создаваемые на основе заключения межправительственных соглашений (как предусматривает Конвенция), «являются не транснациональными, а межнациональными корпорациями, точнее, объединениями. По существу, ТНК, как они выглядят согласно Конвенции, больше похожи на так называемые финансово-промышленные группы (ФПГ). ФПГ призваны были после распада СССР служить средством восстановления нарушенных и установления новых хозяйственно-экономических межотраслевых связей в рамках СНГ с использованием конструкций, присущих доказавшим свою высокую эффективность транснациональным корпорациям» в развитых странах с рыночной экономикой. «Правовой базой ФПГ стали Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений, заключенное государствами СНГ 15 апреля 1994 года; единообразный закон «О финансово-промышленных группах», принятый Межпарламентской ассамблеей СНГ 17 февраля 1996 г. (по модели Российского Федерального закона «О финансово-промышленных группах» от 13 ноября 1995 г.); двусторонние соглашения между странами СНГ (например, между Россией и Казахстаном) об основных принципах создания финансово-промышленных групп. Сюда же можно отнести и упомянутую выше Конвенцию 1998 года о транснациональных корпорациях» [3, гл. XVI, § 742].

«Создаваемая на такой правовой базе ФПГ представляет собой образуемое на договорной основе объединение нескольких юридических лиц из различных государств. Оно получает статус ФПГ в силу решения компетентного государственного органа по месту регистрации на основе межправительственного соглашения и решения правительства соответствующего государства. Управляется ФПГ советом управляющих, включающих всех участников Группы. В качестве учредителей ФПГ участвуют государственные органы. Принципиально важна установка на образование «горизонтальных» связей между хозяйствующими субъектами, т. е. между формально равными партнерами из разных стран. Именно эта установка, а также государственно формализованный порядок образования ФПГ на договорной основе коренным образом отличают ФПГ от традиционных транснациональных корпораций.

И хотя в упоминаемых выше правовых актах ФПГ приравниваются к ТНК, рассматриваются как разновидность последних, очевидно, здесь мы имеет дело с неким особым организационным феноменом, свойственным, по-видимому, странам с переходной экономикой. По своему характеру, как ФПГ, так и ТНК в странах СНГ весьма похожи на бывшие так называемые «международные хозяйственные организации» (МХО), получившие распространение в свое время в качестве средства межотраслевого сотрудничества стран-членов Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ). Как и в целом, экономическое сотрудничество в рамках СНГ во многом использовало институционные формы СЭВ» [3, гл. XVI, § 743].

4. Народнохозяйственный подход предполагает рассмотрение ТНК с точки зрения места и роли для экономики страны материнской компании. Так, в работе коллектива авторов под руководством А. В. Кузнецова в качестве критерия ТНК выступает «наличие фактического центра принятия решения в национальной экономике, а также к данному понятию относятся компании с четко выраженной специализацией и конгломераты, имеющие зарубежные активы и активно участвующие в международной торговле» [10, с. 5].

С точки зрения народнохозяйственного подхода мы выходим на определение доли ТНК в ВВП страны, в занятости населения страны, на национальном рынке, рассмотрение ТНК как фактора экономического роста, участника социальных проектов материнской страны.

5. Международный подход рассматривает ТНК как субъекта мировой экономики, участника международных экономических отношений, мировых рынков, мирового инвестора.

С точки зрения этого подхода ТНК активно рассматриваются в мировой экономике. Так, Е. Е. Иродова, А. И. Евдокимов отмечают, что современные (глобальные) ТНК как *субъекты международного производства* с единым рыночным и информационным пространством, международным рынком капитала, рабочей силы и научно-технических услуг создаются в 80-е годы XX в. с целью завоевания не отдельных сегментов мирового рынка, а ключевых позиций в производстве и реализации продукции *в мировом масштабе* [5, с. 53–54; 6, с. 23]. В учебном пособии А. И. Евдокимова ТНК определяются и как «крупные *финансово-производственные, научно-технологические, торгово-сервисные объединения*, для которых характерно органичное сочетание производства в стране базирования с *широко разветвленной системой функционирования за рубежом* [5, с. 53]. Такое определение делает акцент на сфере и масштабах деятельности ТНК в стране базирования материнской компании и в других странах, где располагается филиальная сеть.

Д. Преображенский и Ю. Латов отмечают, что «ТНК – крупная фирма (или объединение фирм разных стран), имеющая *зарубежные активы (капиталовложения)* и оказывающая сильное влияние на какую-либо сферу экономики (или несколько сфер) в *международном масштабе*» [16].

В учебном пособии Л. А. Коноваленко указано, что ТНК – «выгодная организация специализированного диверсифицированного производства *на мировом уровне»* [7, с. 23]. В учебном пособии Г. М. Вельяминова под ТНК понимается «могущественное с миллиардными оборотами производственно-торгово-финансовое головное («материнское») предприятие, руководящее из общих центров системой фактически соподчиняющихся

по вертикали отделений, филиалов, «дочерних» обществ и т. п. *во многих странах мира* в целях извлечения максимальных прибылей посредством концентрации ресурсов, рационализации управления, использования новейших научно-технических достижений и расширения рынков сбыта вплоть до монополизации их» [3, гл. XVI, § 733]. В этом определении подчеркивается и международное влияние компаний, и их монопольное положение, и организационно управленческая структура.

Международный подход позволяет исследовать роль ТНК в мировой экономике и международном бизнесе, направления влияния на экономику других стран, отраслевую структуру крупнейших ТНК, объемы зарубежных активов, масштабы деятельности в производстве, торговле, научных исследованиях, инвестициях, специфику транснационального бизнеса в современной экономике развитых и развивающихся стран и другие вопросы.

6. Управленческий подход (подход с позиций менеджмента) предполагает рассмотрение ТНК как крупной международной компании, «которая *структурно представлена совокупностью других компаний*, имеющих различный юридический статус, действующих в двух и более государствах, имеет определенную *интегрированную структуру*, которая включает материнскую компанию, а также дочерние, зависимые компании и филиалы» [11, с. 297–299]. ТНК представляют собой *крупнейшие корпорации*, капитал и активы которых принадлежат одной стране, но действуют они во многих странах, создавая там свои *филиалы и «дочерние» компании* [18, с. 162].

В словаре Б. А. Райзберга и Л. Ш. Лозовского транснациональная корпорация – «фирма, *корпорация, компания*, осуществляющие основную часть своих *операций* за пределами страны, в которой она зарегистрирована, чаще всего в нескольких странах, где имеет *сеть отделений, филиалов, предприятий*» [18, с. 385].

ТНК оперируют в рамках системы принятия решений, позволяющих проводить согласованную политику и осуществлять *общую стратегию через один или более руководящих центров* [15, с. 54]. Аналогичный взгляд на ТНК в приведенном выше определении И. В. Трифоновой.

В учебном пособии С. В. Шагурина и П. Д. Шимко под ТНК понимается «комплекс, использующий в своей деятельности международный подход и предполагающий формирование *транснационального* производственного, торгового и финансового *комплекса с единым центром принятия решений* в стране базирования и с филиалами в других странах» [23, с. 11].

Е. Д. Халевинская, И. Крозе под ТНК понимают «международные фирмы, имеющие свои хозяйственные подразделения в двух или более странах и *управляющие этими подразделениями из одного или нескольких центров* на основе такого механизма принятия решений, который позволяет проводить *согласованную политику и общую стратегию*, распределяя ресурсы, технологии и ответственность для достижения наивысшего результата – прибыли» [21, с. 28].

Управленческий подход позволяет исследователю выйти на стратегии корпораций, управление, организационную структуру, виды бизнес-операций и другие вопросы менеджмента.

7. Политический подход трактует ТНК как участника политических процессов в мировом масштабе. Так, А. Ю. Мельвиль отмечает, что «ТНК являются *легитимными участниками международных отношений негосударственных и надгосударственных акторов со своими специфическими интересами и позициями.* ТНК, как и другие *участники мировой политики*, оказывают «внешние, международные воздействия на внутреннюю политику отдельных государств, в частности, в соответствии с нормативными критериями соблюдения прав человека и демократических свобод; выход внутренних регионов государств на международный уровень и пр. Эти и другие транснациональные потоки в многоцентричном мире новых международных участников, развивающиеся словно бы поверх наций-государств, – влиятельный фактор, подкрепляющий формирование особой транснациональной среды мировой политики» [12, с. 1–2]. Рассмотрение ТНК как полноправного участника мирополитического взаимодействия представлено и у С. А. Афонцева [2].

Такой подход предполагает рассмотрение современной международной политики как сосуществования и противодействия множественных политических взаимопересекающихся и

влияющих друг на друга миров, однако развивающихся асинхронно и нередко разнонаправленно. При этом транснационализация в целом и становление транснациональной политической среды, в частности, как один из важных результатов реальных глобализационных процессов современности, являются значимой и отличительной чертой нынешней мировой политики.

Политический подход выводит на исследование контртенденций транснационализации, «третьей волны» демократизации, начавшейся в сер. 70-х гг. XX в., негативных последствий деятельности ТНК (рост неравенства, социально-экономические, технологические, информационные, культурно-цивилизационные и иные расколы современного мира, его фрагментация и дезинтеграция, подъем насилия, возрождение старых и появление не виданных ранее осей напряженности и конфликтов и др.).

8. Экономико-математический подход, основан на расчете индекса транснационализации. По классификации ЮНКТАД ТНК – это компания, которая подвержена транснационализации, измеряемой индексом транснационализации компании (TNIc), который рассчитывается по формуле:

$$TNI_c = (A_{abroad}/A + S_{abroad}/S + EP_{abroad}/EP)/3$$

где A_{abroad}/A – коэффициент транснационализации инвестиционной деятельности, A_{abroad} – зарубежные активы компании,
A – общие активы компании;
S_{abroad}/S – коэффициент транснационализации торговли,
S_{abroad} – объем продаж товаров и услуг зарубежными филиалами,
S – общий объем продаж товаров и услуг;
EP_{abroad}/EP – коэффициент транснационализации занятости,
EP_{abroad} – зарубежный штат компании, EP – общий штат работников компании [27, с. 118].

Этот подход выводит исследователей на финансовые аспекты деятельности ТНК, котировки акций, биржевые индексы.

9. Географический подход – выделение регионов действия ТНК. Так, А. В. Кузнецов отмечает, что «ТНК, как правило, ограничиваются своим макрорегионом и действуют как минимум в 1 макрорегионе из 9:

1. Восточная Европа и Центральная Азия (бывший СССР без стран Балтии);

2. Прочая Европа (т. е. вся Европа, включая Кипр, без стран СНГ и Турции);

3. Северная Америка (Канада и США);

4. Латинская Америка и Карибские острова (включая Бермудские острова);

5. Северная Африка и Ближний Восток (включая Турцию и Израиль);

6. Африка (южнее Сахары);

7. Южная Азия;

8. Тихоокеанская Азия (включая небольшие острова Океании, но без Японии);

9 Япония, Австралия и Новая Зеландия» [9, с. 5].

Такой подход выводит на исследование специфики деятельности ТНК в зависимости от макрорегиона, в котором действуют ТНК, географического распределения прямых иностранных инвестиций.

Опираясь на указанные выше подходы, можно выделить следующие основные отличительные особенности ТНК:

1) являются национальными по капиталу и международными по сфере деятельности (по различным странам и регионам);

2) структурно представлены совокупностью других компаний, имеющих различный юридический статус и действующих в двух и более государствах;

3) имеют сложную диверсифицированную структуру деятельности и, соответственно, управления;

4) имеют определенную интегрированную структуру, которая включает материнскую компанию, а также дочерние, зависимые компании и филиалы (наличие штаб-квартир и филиальной сети). Такая структура позволяет проводить общую внутрифирменную политику, так как решения для группы компаний принимаются из единого центра;

5) выступают как основные игроки на международном рынке;

6) имеют монополистические конкурентные преимущества на отдельных мировых рынках товаров, услуг и технологий.

7) выступают в качестве международных монополистов, участвующих в борьбе за экономический раздел мира; харак-

терно наличие четко выраженного монополистического механизма давления на мировой рынок товаров, услуг и технологий и на его участников;

8) имеют сложную организационно-правовую систему регулирования деятельности.

Таким образом, ТНК многогранны и исследовать их необходимо комплексно с учетом различных подходов к трактовке корпораций.

Библиографический список

1. *Аршанский С. Б.* Экономические интересы и их противоречивость в ТНК: дис. ... канд. экон. наук. Иркутск, 2003. 224 с.

2. *Афонцев С. А.* Транснациональные компании и проблема глобального управления // ТНК в мировой политике и мировой экономике: проблемы, тенденции, перспективы / отв. ред. Э. Г. Соловьев. М. : ИМЭМО РАН, 2005. С. 4–12.

3. *Вельяминов Г. М.* Международное экономическое право и процесс (Академический курс) : учебник. Гл. XVI. Волтерс Клувер, 2004. 496 с. URL: http://www.bookz.com.ua/21/16.htm.

4. *Верлуп С. С.* Экономические интересы современных транснациональных корпораций: системный выбор основы анализа их реальной сущности // Проблемы управления. 2011. № 3(40). С. 84–89.

5. *Евдокимов А. И. и др.* Международные экономические отношения : учебник. М. : Проспект, ТК Велби, 2005. 552 с.

6. *Иродова Е. Е.* Международный бизнес: ключевые аспекты и современные тенденции : учеб. пособие. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2008. 224 с.

7. *Коноваленко Л. А.* Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. пособие. Сыктывкар, 2012. 155 с.

8. *Кузнецов А. В.* Российская модель становления ТНК: запоздалая интернационализация при большом потенциале // ТНК в мировой политике и мировой экономике: проблемы, тенденции, перспективы / отв. ред. Э. Г. Соловьев. М. : ИМЭМО РАН, 2005. С. 38–44.

9. *Кузнецов А. В.* Эволюция российских ТНК: от региональных компаний к глобальным. URL: http://www.mgimo.ru/files2/2011_12/up15/file_2d334b20b6591c7cba795dceaaf9d19e.pdf.

10. *Кузнецов А. В., Четверикова А. С. и др.* Российские транснациональные корпорации продолжают зарубежную экспансию даже в условиях мирового кризиса. М. : ИМЭМО РАН, 2009. 60 с.

11. *Ливенцев Н. Н.* Международные экономические отношения : учебник для высших учебных заведений по специальностям «Международные отношения» и «Регионоведение». М. : Проспект; Велби, 2007. 648 с.

12. *Мельвиль А. Ю.* Становление транснациональной политической среды и «волны» демократизации // Современные международные отношения и мировая политика : учебник для вузов / отв. ред. А. В. Торкунов. – М. : Просвещение, 2004. С. 106–142. URL : http://www.mgimo.ru/files/28900/28900.pdf.

13. Мировая экономика и международный бизнес : учебник / под общ. ред. В. В. Полякова и Р. К. Щенина. М. : КНОРУС, 2008. 688 с.

14. *Николаева Е. Е., Соткин И. С.* Транснациональные корпорации: историко-экономический экскурс // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики : сб. науч. тр. / под ред. Б. Д. Бабаева, Е. Е. Николаевой. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2013. Вып. 5(21). С. 203–211.

15. *Пономарева Е. С., Кривенцова Л. А., Томилов П. С.* Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 287 с.

16. *Преображенский Д., Латов Ю.* Транснациональная корпорация, ТНК: Сайт Универсальной энциклопедии «Кругосвет». URL: http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/TRANSNATSIONALNAYA_KORPORATSIYA_TNK.html.

17. *Радаев В. В., Азарова М. М., Паньков В. С. и др.* Политическая экономия : учеб. пособие для неэкон. вузов. М. : Политиздат, 1988. 496 с.

18. *Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш,* Словарь современных экономических терминов. М. : ИНФРА-М, 2008. 480 с.

19. *Садабаев А. М.* Транснациональная корпорация: Методологические аспекты определения правовой квинтэссенции категории // Вектор науки ТГУ. 2009. № 5(8). URL: http://edu.tltsu.ru/sites/sites_content/site1238/html/media69739/23Sadabaev.pdf.

20. *Трифонова И. В.* Роль транснациональных корпораций в глобализации мировой экономики // Молодой ученый. 2013. № 9. С. 243–245.

21. *Халевинская Е. Л., Крозе И.* Мировая экономика : учебник. М. : Юристъ, 1999. 304 с.

22. *Хелд Д.* и др. Глобальные трансформации: Политика, экономика, культура / пер. с англ. В. В. Сапова и др. М. : Праксис, 2004. 576 с.

23. *Шагурин С. В., Шимко П. Д.* Экономика транснационального предприятия : учеб. пособие. СПб. : СПбГПУ, 2008. 335 с.

24. *Шевцова О. И.* Правовая природа транснациональных корпораций // Международное право и международные отношения. 2008. № 4. С. 24–29. URL: http://www.evolutio.info/content/ view/1451/215/

25. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / гл. ред. А. М. Румянцев. М. : Советская энциклопедия, 1975. Т. 2. 560 с.

26. UNCTAD Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs / Statistics on the Operations of Transnational Corporations Volume II. United Nations Conference on Trade and Development Division on Investment and Enterprise / United Nations. New York and Geneva, 2009 // URL: http://unctad.org/en/docs/diaeia20092_en.pdf. 138 c.

27. World Investment Report 1999 Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. United Nations Conference on Trade and Development / United Nations. New York and Geneva, 1999 // http://unctad.org/en/docs/wir1999_en.pdf. 577 c.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Алексеева Наталья Андреевна
Alexeeva Natalia Andreevna

Кандидат экономических наук, старший преподватель кафедры экономики и управления, Ярославский государственный технический университет, г. Ярославль, Россия, ashatan1985@mail.ru

Ph.D., senior teacher department of «Economy and Management», Yaroslavl state technical universiry (RF), Department of «Economic theory», ashatan1985@mail.ru

Алексеева Светлана Васильевна
Alexeeva Svetlana Vasilievna

Магистр, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, sveta.ru-91@mail.ru

Master, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, sveta.ru-91@mail.ru

Бабаев Бронислав Дмитриевич
Babayev Bronislav Dmitrievich

Доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, politeconom@rambler.ru

Doctor of Economics, professor of the economic theory, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, politeconom@rambler.ru

Берендеева Алла Борисовна
Berendeeva Alla Borisovna

Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, abab60@mail.ru

Doctor of Economics, Senior Lecturer, Professor of the Chair of economic theory, Ivanovo State University, Russia, abab60@mail.ru

Болик Анастасия Викторовна
Bolik Anastasia Victorovna

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории, Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар, Россия, a.v.bolik@mail.ru

Candidate of Economic Sciences, associate professor of the economic theory, Kuban state technological university, Krasnodar, Russia, a.v.bolik@mail.ru.

Бондырева Ирина Борисовна
Bondareva Irina Borisovna

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Ярославский государственный технический университет, г. Ярославль, Россия, bondarevaib@ystu.ru

Candidate of economic Sciences, associate Professor of Economics and management, Yaroslavl state technical University, Yaroslavl, Russia, bondarevaib@ystu.ru

Боровкова Наталия Владимировна
Borovkova Natalia Vladimirovna

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, докторант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, bnv7777@yandex.ru

Ph. D. in Economics, associate professor, economics department, doctoral candidate, economics department, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, bnv7777@yandex.ru

Борунова Анастасия Александровна
Borunova Anastasiya Aleksandrovna

Аспирант кафедры финансов и банковского дела, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, nastia_b90@bk.ru

The postgraduate student of chair of finance and banking, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, nastia_b90@bk.ru

Булыгина Татьяна Андреевна
Bulygina Tatyana Andreevna

Соискатель кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, bulyginat13@rambler.ru

Applicant of the economic theory, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, bulyginat13@rambler.ru

Васильева Александра Сергеевна
Vasileva Alexandra Sergeevna

Магистрант кафедры менеджмента, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, MU20007@mail.ru

Master of Department of Management, Ivanovo State University, Russia, MU20007@mail.ru

Горбунова Дарья Александровна
Gorbunova Daria Alexandrovna
Студентка, Костромской государственный технологический университет, г. Кострома, Россия, Dashalife94@mail.ru.
Student, Kostroma state technological university, Kostroma, Russia, Dashalife94@mail.ru.

Григорьева Екатерина Леонидовна
Grigorieva Ekaterina Leonidovna
Студентка 1 курса магистратуры кафедры экономики и организации предпринимательства, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, kate0071@mail.ru
Student 1 year graduates of the Department of Economics and entrepreneurship, Ivanovo state University, Ivanovo, Russia, kate0071@mail.ru

Гурьева Ольга Юрьевна
Gurjeva Olga
Доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, angelochek_gureva@mail.ru
Doctor of economic Sciences, Professor, Department of Management, Ivanovo State University, Russia, angelochek_gureva@mail.ru

Дмитриев Игорь Владимирович
Dmitriyev Igor Vladimirovich
Аспирант кафедры менеджмента, маркетинга и коммерции, Костромской государственный университет им. Н. А. Некрасова, г. Иваново, Россия, igpsdmitriev1@yandex.ru
The graduate student of chair of management, marketing and commerce, the Kostroma state university of N. A. Nekrasov, Ivanovo, Russia, igpsdmitriev1@yandex.ru

Дубровский Станислав Павлович
Dubrovskiy Stanislav Pavlovich
Соискатель кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, stb-dsp@yandex.ru
Competitor on an economic theory department, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, stb-dsp@yandex.ru

Елизарова Анна Александровна
Elizarova Anna Aleksandrovna
Кандидат экономических наук, преподаватель кафедры экономики, государственного и муниципального управления Ивановский институт Государственной противопожарной службы МЧС России, г. Иваново, Россия an.malova2010@yandex.ru
Candidate of economic Sciences, lecturer, Department of Economics, State and Municipal Management, Ivanovo Institute of the State Fire Service Emergency, Ivanovo, Russia, an.malova2010@yandex.ru

Зайцева Ирина Александровна
Zaitseva Irina Alexandrovna
Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, Институт управления, г. Иваново, Россия, 75zss@rambler.ru
Candidate of economic sciences, Associate Professor, Department of Economics, Institute of management, Ivanovo, Russia, 75zss@rambler.ru

Зайцева Наталья Евгеньевна
Zaiceva Natalia
Аспирантка кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия. natali121291@mail.ru
Postgraduate student of the chair of economic theory Ivanovo State University, Ivanovo, Russia. natali121291@mail.ru

Захаров Павел Николаевич
Zakharov Pavel Nikolaevich
Доктор экономических наук, директор Института экономики и менеджмента, Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г. Владимир, Россия, pav_zah@mail.ru
Doctor of Economic Sciences, Director of the Institute of Economics and Management, Vladimir state university named after Alexander G. and Nicholas G. Stoletovs, Vladimir, Russia, pav_zah@mail.ru

Захарова Жанна Александровна
Zaharova Janna Aleksandrovna
Кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления, Владимирский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы РФ, г. Владимир, Россия, zjane77@mail.ru
Candidate of economic Sciences, associate Professor of the Department of public administration, Vladimir branch of the Russian Academy for state service of the Russian Federation, Vladimir, Russia zjane77@mail.ru

Иродова Елена Евгеньевна
Irodova Elena Evgenyevna
Доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, elirodova@yandex.ru
Doctor of Economics, professor, professor of the chair of the economic theory, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, elirodova@yandex.ru

Калинин Андрей Владимирович
Kalinin Andrei Vladimirovich
Преподаватель кафедры экономики и менеджмента Шуйского филиала Ивановского государственного университета, г. Шуя, Россия, ak.univer@gmail.com
Lecturer, Department of economy and management, Shyua Branch of Ivanovo State University, Shuya, Russia, ak.univer@gmail.com

Карпова Анастасия Владимировна
Karpova Anastasiia Vladimirovna
Студентка, Костромской государственный технологический университет, г. Кострома, Россия: nastyasha93@rambler.ru
Student, Kostroma state technological university, Kostroma, Russia, nastyasha93@rambler.ru

Киндалов Владимир Владимирович
Kindalov Vladimir Vladimirovich
Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управление производством, Ковровская государственная технологическая академия имени В. А. Дегтярёва, г. Ковров, Россия, vkintash@mail.ru.
Candidate of economic Sciences, assistant professor, Department of economics and production management, Kovrov State Technological Academy Name V. A. Degtyarev, Kovrov, Russia, vkintash@mail.ru

Княгинина Наталья Александровна
Knyaginina Natalya Aleksandrovna
Аспирантка кафедры экономики и менеджмента Шуйского филиала Ивановского государственного университета, г. Шуя, Россия, natalya_s.90@mail.ru
Post-graduate student, Department of economy and management, Shyua Branch of Ivanovo State University, Shuya, Russia, natalya_s.90@mail.ru

Корняков Василий Иванович
Kornyakov Vasilyi Ivanovoch
Доктор экономических наук, профессор, Ярославский филиал Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина, г. Ярославль, Россия, vikorn1@rambler.ru
Doctor of Economics, Professor Yaroslavl branch of the Leningrad state University named after A.S. Pushkin (RF), vikorn1@rambler.ru

Корягина Татьяна Михайловна
Koryagina Tatyana Mihkailovna
Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов и банковского дела, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, tatyana1888@gmail.com
Candidate of economic sciences, master teacher, Finance and banking department, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, tatyana1888@gmail.com

Котляров Иван Дмитриевич
Kotliarov Ivan Dmitrievich
Кандидат экономических наук, доцент департамента финансов, Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики, г. Санкт-Петербург, Россия, ivan.kotliarov@mail.ru
Cand.Sc. in Economics, Associate Professor, Department of Finance, National Research university Higher School of Economics, St. Petersburg, Russia, ivan.kotliarov@mail.ru

Котляров Иван Дмитриевич
Kotliarov Ivan Dmitrievich
Кандидат экономических наук, доцент департамента финансов, Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики, г. Санкт-Петербург, Россия, ivan.kotliarov@mail.ru
Cand.Sc. in Economics, Associate Professor, Department of Finance, National Research university Higher School of Economics, St. Petersburg, Russia, ivan.kotliarov@mail.ru

Кузнецова Светлана Николаевна
Kuznetsova Svetlana Nikolaevna
Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия, Нижегородский государственный педагогический университет имени К. Минина, г. Нижний Новгород, Россия, e-mail: dens@52.ru.

Candidate of Economics, associate Professor of Economics, Nizhny Novgorod state pedagogical University named after K. Minin, Nizhny Novgorod, Russia, e-mail: dens@52.ru.

Курникова Ирина Валерьевна
Kurnikova Irina Valerievna

Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и банковского дела, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, kyrnik@mail.ru

Candidate of economic Sciences, associate Professor, Department of finance and banking, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, kyrnik@mail.ru

Лапыгин Денис Юрьевич
Lapygin Denys Yurievich

Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Владимирский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Владимир, Россия, **E-mail:** lapygin_denis@mail.ru.

PhD, Associate Professor, Department of Management, Vladimir branch of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Vladimir, Russia, E-mail: lapygin_denis@mail.ru.

Лифшиц Аркадий Семенович
Lifshits Arkady Semenovich

Доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, ark.lifshits2011@yandex.ru

Doctor of economic Sciences, Professor, Department of management, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, ark.lifshits2011@yandex.ru

Маленкин Александр Владимирович
Malenkin Alexander Vladimirovich

Аспирант, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, mister_malon@mail.ru

Postgraduate, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, mister_malon@mail.ru

Максимова Елена Александровна
Maximova Elena Aleksandrovna
Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт им. А. К. Кортунова ФГБОУ ВПО «Донской государственный аграрный университет», г. Новочеркасск, Россия, Elena_max@pochta.ru.
Candidate of economic Sciences, associate Professor, Department of economic, Novocherkassk State Land Reclamation Institute them. A. K. Kortunov Federal State-Financed Educational Institution of Higher Professional Training «Don State Agrarian University», Novocherkassk, Russia, Elena_max@pochta.ru.

Мартынова Екатерина Владимировна
Martynova Ekaterina Vladimirovna
Студентка 2 курса юридического факультета, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, www.illusion@mail.ru
2 nd year student of the Faculty of Law, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, www.illusion@mail.ru

Нанакина Юлия Сергеевна
Nanakina Yuliya Sergeevna
Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Заполярный филиал Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина, г. Норильск, Россия, artamon3@yandex.ru
Candidate of Economic Sciences, the associate professor of management, Polar branch of the Leningrad state University of A. S. Pushkin, Norilsk, Russia, artamon3@yandex.ru

Николаева Елена Евгеньевна
Nikolaeva Elena Evgenievna
Доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, dvn2002@yandex.ru
Doctor of economic Sciences, Professor, head of economic theory Department, Ivanovo state University, Ivanovo, Russia, dvn2002@yandex.ru

Новиков Александр Иванович
Novikov Aleksander Ivanovich
Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, novikov-ivanovo50@yandex.ru

Doctor of science, economics, professor, economics department, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, novikov-ivanovo50@yandex.ru

Орлов Евгений Владимирович
Orlov Evgeny Vladimirovich
Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Костромской государственный технологический университет, г. Кострома, Россия, ev_orlov@rambler.ru.
Candidate of economic Sciences, associate professor, department of economics and management, Kostroma state technological university, Kostroma, Russia, ev_orlov@rambler.ru.

Перова Алла Юрьевна
Perova Alla Yurievna
Аспирантка кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, allaperova@mail.ru
Graduate student of the department of economic theory, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, allaperova@mail.ru

Пивень Данила Аркадьевич
Piven Danila Arkad'yevich
Аспирант экономического факультета, Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова, г. Ярославль, Россия, danilapiven@gmail.com
Post-graduate student of Economic faculty, Demidov Yaroslavl State University, Yaroslavl, Russian Federation, danilapiven@gmail.com.

Посаженников Артур Андреевич
PosazhennikovArthur Andreevich
Старший преподаватель кафедры экономики и стратегического управления, Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых, г. Владимир, Россия, zzarturzz@yandex.ru
Senior lecturer in economics and strategic management, Vladimir state university A. G. and N. G. Stoletovs, Vladimir, Russia, zzarturzz@yandex.ru

Потехина Елена Сергеевна
Potekhina Elena Sergeevna
Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, Институт управления, г. Иваново, Россия, cara_4 @mail.ru.
Candidate of economic sciences, Associate Professor, Department of Economics, Institute of management, Ivanovo, Russia, cara_4 @mail.ru.

Ревенко Светлана Сергеевна
Revenko Svetlana Sergeevna
Старший преподаватель кафедры землеустройства, Ивановская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д. К. Беляева, г. Иваново, Россия, novikov-ivanovo50@yandex.ru
Senior lecturer of the Department of land management, Ivanovo state agricultural Academy named after academician D. K. Belyaev, Ivanovo, Russia, novikov-ivanovo50@yandex.ru

Романова Ольга Сергеевна
Romanova Olga Sergeevna
Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры социально-экономических дисциплин, Ивановский государственный политехнический университет, г. Иваново, Россия, olga_romanova79@mail.ru
Candidate of Economic Sciences, associate professor, associate professor of social and economic disciplines of Ivanovskoye of the state polytechnical university, Ivanovo, Russia, olga_romanova79@mail.ru

Савин Валентин Эдуардович
Savin Valentin Eduardovich
Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, valentin.savin.29@mail.ru
Candidate of economic Sciences, associate Professor, Department of management, Ivanovo State University, valentin.savin.29@mail.ru

Сидоров Виктор Александрович
Sidorov Victor Alexandrovic
Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теоретической экономики, Кубанский государственный университет, г. Краснодар, Россия, sidksu@mail.ru.
Doctor of Economics, professor, head of the department of theoretical economy, Kuban state university, Krasnodar, Russia, sidksu@mail.ru.

Сергеева Мария Евгеньевна
Sergeeva Mariya Evgenyevna
Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры теории управления, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Ивановский филиал, г. Иваново, Россия, muslova@yandex.ru
PhD, senior lecturer, senior lecturer of the chair of management theory, Russian academy of national economy and the public service under the

President of the Russian Federation, Ivanovo branch, Ivanovo, Russia, mesergeeva27@yandex.ru

Смольянинова Юлия Владимировна
Smolyaninova Julia Vladimirovna

Кандидат экономических наук, доцент, Ковровская государственная технологическая академия им. В. А. Дегтярева, г. Ковров, Россия, smolyaninova_j@mail.ru

Candidate of economic Sciences, associate Professor, Federal State Budgetary Educational Institution of higher professional education «The Kovrov State Technological Academy named after V. A. Degtyarev», Kovrov, Russia

Солдатов Вадим Владимирович
Soldatov Vadim Vladimirovich

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, vv_soldatov@rambler.ru

PhD, senior lecturer, senior lecturer of the chair of economic theory, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, vv_soldatov@rambler.ru

Сорокина Елена Викторовна
Sorokina Elena Viktorovna

Кандидат экономических наук, докторант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, 4061@mail.ru

Candidate of economic Sciences, doctoral candidate, Department of economic theory, Ivanovo state University, Ivanovo, Russia, 4061@mail.ru

Соткин Иван Сергеевич
Sotkin Ivan Sergeevich

Аспирант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, jdsotkin@yandex.ru

Post-graduate student, chair of economic theory, Ivanovo state University, Ivanovo, Russia, jdsotkin@yandex.ru

Суханова Татьяна Викторовна
Sukhanova Tatyana Viktorovna

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления на предприятии, Кинешемский филиал Московского государственного индустриального университета, г. Кинешма, Россия, t.suchanova2013@inbox.ru

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Chair of Economics and Management on Enterprises, at Kineshma branch of Moscow State Industrial University in Kineshma, Russia, t.suchanova2013@inbox.ru

Токунов Алексей Андреевич
Tokunov Alexey Andreevich

Студент 1 курса магистратуры кафедры экономики и организации предпринимательства, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, a.tokunov2010@yandex.ru

Student 1 year graduates of the Department of Economics and entrepreneurship, Ivanovo state University, Ivanovo, Russia, a.tokunov2010@yandex.ru

Фёдорова Ксения Михайловна
Fedorova Ksenia Mihailovna

Студенка факультета экономики и менеджмента, Ковровская государственная технологическая академия им. В. А. Дегтярёва, г. Ковров, Россия, ksuvvka@mail.ru.

Student Kovrov State Technological Academy name V. A. Degtyarev, Faculty of Economics and Management, Kovrov, Russia, ksuvvka@mail.ru.

Чернова Ольга Вячеславовна
Chernova Olga Vyacheslavovna

Кандидат экономических наук, доцент, Ковровская государственная технологическая академия им. В. А. Дегтярева, г. Ковров, Россия, smolyaninova_j@mail.ru

Candidate of economic Sciences, associate Professor, Federal State Budgetary Educational Institution of higher professional education «The Kovrov State Technological Academy named after V. A. Degtyarev», Kovrov, Russia

Шаповалова Алёна Игоревна
Shapovalova Alena Igotevna

Студентка четвертого курса Института управления, экономики и финансов, направления «Экономика», профиля «Экономика и управление на предприятии», Костромской государственный технологический университет, г. Кострома, Россия, de_mer@list.ru

Fourth-year student of the Institute of Management, Economics and Finance, "Economics" profile "Economics and management on an enterprise" Kostroma State Technological University, Kostroma, Russia, de_mer@list.ru

Шилова Анна Михайловна
Shilova Anna Mihailovna
Студентка 1 курса магистратуры кафедры экономики и организации предпринимательства, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, shilova-anya@mail.ru
Student 1 year graduates of the Department of Economics and entrepreneurship, Ivanovo state University, Ivanovo, Russia, shilova-anya@mail.ru

Шумков Алексей Сергеевич
Shumkov Alexey Sergeevich
Аспирант, Владимирский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы РФ, г. Владимир, Россия, novikov-ivanovo50@yandex.ru
Graduate, Vladimir branch of the Russian Academy of national economy and state service of the Russian Federation, Vladimir, Russia, novikov-ivanovo50@yandex.ru

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ

Для своевременной подготовки сборника **«Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики» (включен в РИНЦ, договор № 108-03/2012 от 22.03.2012 г.)** статьи необходимо представлять в сроки до **01 АПРЕЛЯ** (весенний выпуск) и до **01 НОЯБРЯ** (осенний выпуск).

Материалы необходимо представлять по адресу: 153025, г. Иваново, ул. Тимирязева, д. 5, 6-й корпус ИвГУ, ауд. 720, кафедра экономической теории, или по электронной почте politeconom@rambler.ru

Контактный телефон: 8 (4932) 93-85-57.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

Текст статьи представляется в электронном виде с приложением одного экземпляра распечатки.

Электронный вариант текста должен иметь следующие параметры:

Выполняется в текстовом редакторе Microsoft Word и сохраняется с расширением doc. В качестве имени файла указывается фамилия, имя, отчество автора русскими буквами (например: Иванов Иван Иванович).

Компьютерный набор статьи должен удовлетворять следующим требованиям: размер бумаги – А 5; поля – по 2 см со всех сторон; ориентация страницы – книжная; шрифт – Times New Roman; размер шрифта – 11 pt; таблицы – 10 pt; межстрочный интервал – 1; выравнивание текста – по ширине; отступ абзаца – 1 см, расстановка переносов – автоматическая. **Не использовать автоматической нумерации списков**.

Построение статьи:

1. Индекс ББК (присваивается по названию статьи и ключевым словам).

2. И. О. Фамилия **(на русском и английском языках).**

3. Название статьи (сокращения в названии недопустимы) **(на русском и английском языках).**

4. Аннотация, объясняющая цель работы, актуальность проблемы (не более 6 строк) **(на русском и английском языках).**

5. Ключевые слова (5-6 слов или словосочетаний, несущих в тексте основную смысловую нагрузку) **(на русском и английском языках).**

6. Текст статьи (**объем не ограничен**).

7. Библиографический список (указывается в **алфавитном** порядке, нумеруется **вручную**).

8. Сведения об авторах: Ф.И.О. полностью, ученая степень, ученое звание, полное название организации и подразделения, город, страна (в именительном падеже) – место работы или учебы автора (**на русском и английском языках),** адрес электронной почты для каждого автора.

Библиографические ссылки в тексте оформляются квадратными скобками с указанием порядкового номера издания по библиографическому списку и номером страницы. Например [1, с. 6]. Если в библиографическом списке всего 1 источник, то он оформляется в виде ссылки внизу страницы.

Единицы измерения приводятся в соответствии с международной системой единиц (СИ).

Рисунки, схемы, диаграммы должны быть размещены в соответствии с логикой изложения. В тексте статьи должна даваться ссылка на конкретный рисунок, например (рис. 2). Схемы выполняются с использованием штриховой заливки или в оттенках серого цвета; все элементы схемы (текстовые блоки, стрелки, линии) должны быть сгруппированы. Каждый рисунок должен иметь порядковый номер, название и объяснение значений всех кривых, цифр, букв и прочих условных обозначений.

Таблицы. Каждую таблицу следует снабжать порядковым номером и заголовком. Таблицы должны быть представлены в текстовом редакторе Microsoft Word и располагаться в соответствии с логикой изложения. В тексте статьи должна даваться ссылка на конкретную таблицу, например (табл. 2). Все графы таблицы должны быть озаглавлены. Одновременное использование таблиц и графиков (рисунков) для изложения одних и тех же результатов не допускается.

Статьи, оформленные не по требованиям, будут возвращены авторам.

МНОГОУРОВНЕВОЕ
ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО:
ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Сборник научных трудов

Под ред. Б. Д. Бабаева, Е. Е. Николаевой

Директор издательства *Л. В. Михеева*
Технический редактор *И. С. Сибирева*
Компьютерная верстка *Е. А. Андрекус*

Издается в авторской редакции и оформлении

Подписано в печать 08.12.2014 г.
Формат 60 x 90 $^{1}/_{16}$. Бумага писчая. Печать плоская.
Усл. печ. л. 23,25. Уч.-изд. л. 16,2. Заказ № .
Тираж 100 экз. Цена свободная

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