

**МНОГОУРОВНЕВОЕ  
ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО:  
ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

**Выпуск 6 (22)**

**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 6 (22)**

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. 6 (22). – 324 с. – ISBN 978-5-7807-1077-6.

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 978-5-7807-1077-6

© ФГБОУ ВПО «Ивановский  
государственный университет», 2014

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Предисловие научного редактора</i>	6
<i>Абдрашитова А. И.</i> Применение деятельностного подхода в процессе развития компетенций управленческих кадров	8
<i>Алексеева Н. А., Корняков В. И.</i> Общественное воспроизводство versus концепции свободного экономического выбора	12
<i>Андрекус Е. А., Бабаев Б. Д., Сабурова А. А.</i> Собственность как феномен экономической науки	20
<i>Бабаев Б. Д., Дубровский С. П.</i> К вопросу о критериях качества экономического роста	30
<i>Бабаев Б. Д., Новиков А. И.</i> О новой концепции долгосрочной стратегии социально-экономического развития региона (На примере Ивановской области)	38
<i>Бабаев Б. Д., Романова О. С.</i> О новой трактовке общего корпоративного интереса	50
<i>Бабаев Б. Д., Боровкова Н. В., Крупин А. И., Сергеева М. Е.</i> Малые города как органическая часть экономического пространства	57
<i>Бабаев Б. Д., Корягина Т. М., Роднина А. Ю.</i> Экономический закон сбережений населения и его институционализация	68
<i>Белкин Е. А.</i> Особенности воспроизводства в сельском хозяйстве. Пути решения проблемы несамодостаточности отрасли	72
<i>Берендеева А. Б., Елизарова А. А.</i> Программно-целевое планирование как инструмент решения социально-экономических проблем региона	89
<i>Бондырева И. Б.</i> О требованиях к подготовке инженера в современной экономике	98
<i>Бондырева И. Б., Смольянинова Ю. В.</i> Проблемы развития региональных технических вузов	106
<i>Бреус М. Е., Довгополая Н. В.</i> Специфика преподавания экономики студентам инженерных специальностей вуза	120
<i>Гурьева О. Ю.</i> Сущность социальной ответственности с точки зрения мировых стандартов	125
<i>Гуюмджян В. П.</i> Современные проблемы привлечения капитала в строительство	129
<i>Гуюмджян В. П., Ларин В. И.</i> Создание финансово-строительной группы как вариант оптимизации взаимоотношений субъектов инвестиционно-строительной деятельности	140
<i>Дмитриев И. В.</i> Индикативное планирование как предупреждение возможности возникновения пожарной опасности в регионах России	146

<i>Дубровина Е. Н.</i> Влияние возрастной структуры населения Российской Федерации на уровень потребления и сбережения	154
<i>Зайцева Н. Е.</i> Ресурсный потенциал региона: экономико-исторический экскурс	159
<i>Зосимова Л. А., Омельченко И. В.</i> Эконометрический аспект регулирования торговой деятельности на уровне муниципального образования	170
<i>Иродова Е. Е.</i> Некоторые теоретико-методологические аспекты в понимании природы акционерных обществ в русской экономической мысли конца XIX – начала XX века	178
<i>Калинин А. В.</i> Рынок труда: актуальные теоретические вопросы	184
<i>Киндалов В. В., Тютюгина С. Г.</i> Развитие внешнеэкономической деятельности страны как фактор эффективного производства	188
<i>Кирьянов И. В.</i> Моделирование финансов высоко-интегрированных структур: формализация задачи	194
<i>Княгинина Н. А.</i> Экономический потенциал малого города: возможности саморазвития	209
<i>Куликова О. И.</i> Нестабильность и неопределенность в ситуационном подходе к управлению организациями	215
<i>Курникова И. В.</i> Укрепление финансовой самостоятельности местных бюджетов	223
<i>Лаврищева Е. Е.</i> Практико-ориентированное обучение: проблемы и возможные пути решения	230
<i>Максимова Е. А.</i> Современное толкование отношений обмена в воспроизводственном процессе	235
<i>Некрасова И. В., Солдатов В. В.</i> Формирование инновационного текстильного кластера (На примере текстильной и швейной промышленности Ивановской области)	247
<i>Перова А. Ю.</i> Акционерные компании: функциональный подход	253
<i>Пономаренко Е. В.</i> Диагностика социально-экономического потенциала некоммерческих организаций: его состояние и развитие	257
<i>Посажеников А. А.</i> Методика оценки синергетического эффекта при реализации стратегии развития жилищно-коммунального комплекса региона	268
<i>Посажеников А. А.</i> Разработка карты источников синергетического эффекта с учетом специфики жилищно-коммунального комплекса региона	271
<i>Раева Т. Д.</i> Ценообразование на программные продукты как объекты интеллектуальной собственности	275

<i>Решетилова А. С.</i> Проведение зимней олимпиады в Сочи: экономические выгоды и недостатки	278
<i>Романова О. С.</i> К вопросу об экономическом положении наемных работников в системе производства	284
<i>Селиванова У. И.</i> Уровень нестабильности внешней среды, его определение и влияние на стратегическое планирование	299
<i>Суханова Т. В.</i> Мотивационный механизм решения внутри-производственных проблем промышленного предприятия на основе оргпроекта	304
<i>Сведения об авторах</i>	310
<i>Информация для авторов</i>	321

## ***ПРЕДИСЛОВИЕ НАУЧНОГО РЕДАКТОРА***

Выпуск межвузовского сборника научных трудов, осуществляемый кафедрой экономической теории ИвГУ (в составе кафедры 5 докторов экономических наук), носит традиционный характер. Любая традиция хороша лишь тогда, когда она поддерживается. Но чтобы поддерживать традицию, структуре необходимо иметь соответствующий потенциал. На кафедре защищено 110 диссертаций из них 18 – докторских. Кафедра экономической теории ежегодно выпускает более пяти монографий. Интересно заметить, что монографии издают также и аспиранты на основе подготовленных ими исследований. Такая практика имеет место со второй половины 1990-х гг., всего аспирантских монографий вышло в свет более двух десятков.

При кафедре экономической теории существует два исследовательских центра – Научно-исследовательский центр регионального развития и Научно-образовательный центр «Теоретические и прикладные проблемы многоуровневого общественного воспроизводства». С этой стороны мы приглашаем желающих сотрудничать с нами. Центры в состоянии дать необходимые консультации, в том числе и в выборе диссертационных работ. В нынешних условиях существует потребность в исследованиях коллективного характера. Существенно и то, что в основном на кафедру падает ответственность за выпуск журнала «Вестник ИвГУ. Серия «Экономика», который имеет индекс РИНЦ. Периодичность выпуска «Вестника...» – два-три раза в год.

Данное издание также имеет индекс РИНЦ (Российский индекс научного цитирования). Это существенно в современных условиях, когда значимость рейтинговых оценок статей, монографий, сборников существенно повышается. На мой взгляд, для любого пишущего опубликовать свое сочинение в издании с индексом РИНЦ значимо. Благодаря публикациям в подобных изданиях, исследователь не просто набирается опыта и устанавливает контакты с другими лицами, но и происходит накопление научного потенциала.

На кафедре экономической теории ведутся исследования по достаточно многообразной проблематике, которую можно

свести к трем направлениям: институционально-политэкономическое направление теоретико-методологических исследований, общественное воспроизводство как многоуровневый процесс, региональная экономика в единстве теоретических и прикладных аспектов.

Мне особенно хочется подчеркнуть перспективность научных разработок в плоскости симбиоза политической экономики и институциональной экономики. С одной стороны, усиливается внимание к объективной стороне социально-экономических процессов, что само по себе крайне важно для понимания существа этих процессов и сопровождающих их явлений, с другой стороны, подчеркивается значимость той среды, наполненной многообразными институтами, в границах которой протекают эти процессы. Такой подход ставит перед исследователем повышенные задачи, мобилизует его на овладение исследованиями теоретико-методологического характера, в то же время полученные в ходе корректного изучения результаты имеют повышенную ценность, поскольку в них определенно может быть реализован принцип единства теории и практики.

Что касается исследовательского направления, связанного с общественным воспроизводством, то оно позволяет развернуть саму экономику как состоящую из трех этажей – национальная, региональная, муниципальная экономика. При таком подходе народное хозяйство трактуется как единое, целостное, но в то же время «слоистое». Важно понимать взаимосвязь между воспроизводственными уровнями.

В отношении региональной экономики замечу, что в данном случае целесообразно изначально придерживаться принципа соединения теоретического анализа с активным обращением к хозяйственной жизни.

*Доктор экономических наук Б. Д. Бабаев*



## **ПРИМЕНЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТНОГО ПОДХОДА В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ**

Рассмотрены преимущества использования деятельностного подхода в процессе развития управленческих кадров. Сделан вывод о необходимости включения рассмотренного подхода в программы развития компетенций кадров организации.

**Ключевые слова:** развитие, компетенции, управленческие кадры, деятельностный подход.

*А. I. Abdryashitova*

## **APPLICATION APPROACH ACTIVITY IN DEVELOPMENT COMPETENCE ADMINISTRATIVE PERSONNEL**

The article discusses the benefits of using active approach in the development of managerial personnel. It is concluded that the inclusion of the above approach to program development competencies training organization.

**Key words:** development, competence, administrative personnel, activity approach.

Новые методы хозяйствования, новые информационные технологии позволяют кадрам управления решать сложные проблемы. Без профессионально подготовленных кадров невозможно реализовать нововведения в управлении и снизить сопротивление по отношению к их внедрению, поэтому меры по совершенствованию процесса управления должны дополняться, закрепляться и развиваться в формах и методах развития управленцев.

Стратегическим объектом каждой организации является система непрерывного профессионального развития кадров. Формирование и функционирование развивающей системы должно отвечать заданным требованиям, предъявляемым к другим функциональным стратегиям и процессам, основанным на четких целях, способствующих быстрому измерению результатов и достижению эффективности деятельности организации.

Сочетание многообразных методов, форм, средств и условий, используемых в процессе повышения квалификации, обеспечивает развитие руководителей. Поэтому важным фактором преодоления недостаточного уровня развития компетенций управленческих кадров является повышение квалификации.

Повышение квалификации – учебная деятельность, направленная на формирование готовности работника к выполнению более сложных трудовых функций. Повышение квалификации предусматривает освоение новых общетеоретических и специально-технических знаний, расширение спектра умений и навыков, углубление понимания связи между наукой и технологией. Это одна из форм освоения прогрессивного опыта, целью которой является повышение эффективности труда<sup>1</sup>.

Существуют различные подходы к повышению квалификации управленческих кадров, такие, как личностный, системный, командный, компетентностный и другие. В данной статье мы остановимся на рассмотрении деятельностного подхода.

Повышение квалификации на основе деятельностного подхода характеризуется наличием алгоритма, нахождением самостоятельного решения поставленной проблемы и проявлением творческого начала в конкретной области приложения труда. Деятельностный подход формирует и развивает потенциал управленческого персонала и применяет технологии образовательного процесса с ускоренным эффектом. Чем разнообразнее и продуктивнее деятельность, тем плодотворнее происходит усвоение общечеловеческой и профессиональной культуры. Деятельность позволяет преобразовывать внешние воздействия социальной среды в собственно развивающие изменения, предопределяет новообразование личности. Деятельность должна быть ориентирована на активизацию сфер личности. Повышение квалификации, базирующееся на деятельностном подходе, заранее прогнозирует успех после процесса обучения и положительный синергетический эффект от совместной деятельности.

Кроме того, жизненный и профессиональный опыт, личностный потенциал взрослых обучающихся – психофизиологическая и социально-нравственная зрелость, сформировавшиеся

---

<sup>1</sup> Дорожкин Е. М. Дополнительное профессиональное образование специалистов лесного профиля: методология, теория, практика : монография. М. : Вентана-Граф, 2005. С. 265.

ценностные ориентации, экономическая независимость – облегчают возможность использования наряду с информационно-аналитической и таких моделей образовательного процесса, как проблемно-развивающая и творческо-поисковая.

Использование механизма развития кадров управления должно обеспечивать формирование и обновление профессионализма, способствующего эффективному решению задач, и включать следующие блоки:

- внутриорганизационные элементы развития;
- объединенные элементы вузовского обучения и корпоративного развития;
- элементы внешней среды, связанные с профессиональным развитием: консультационные компании, кадровые агентства, организации, занимающиеся проведением тренингов;
- ассоциации профессионального развития;
- элементы классического образования.

Повышение эффективности работы организации за счет увеличения профессионализма персонала – главная цель системы профессионального развития, которая должна быть измеримой, чтобы определить влияние на деятельность компании. Эффективная система профессионального развития кадров представляет собой совокупность внутренних и внешних элементов, способствующих развитию знаний, навыков и опыта кадров управления различных иерархических уровней, формируемых в соответствии с общими требованиями стратегии организации, делового сообщества и конкретными целями деятельности, повышающими эффективность функционирования. При стратегическом управлении знаниями наблюдается рост интеллектуального капитала организации; определение эффективности разработки, использования и внедрения систем профессионального развития кадров должно базироваться на измеримом вкладе в эффективность функционирования и деятельность организации в целом. Существует несколько условий эффективного построения систем профессионального развития, выполнение которых приведет к измеримому результату:

- бенчмаркинг (Benchmarking), или использование опыта лучших организаций в стране, регионе, отрасли, связанных с развитием персонала;

- составление и реализация в практической деятельности совместных программ развития персонала с представителями делового сообщества;

- партнерство с передовыми представителями внешних систем профессионального развития и академическими образовательными учреждениями.

Представленная совокупность инструментов широко апробирована и распространена в практике крупных организаций и не раз доказала свою эффективность в достижении первоочередных задач.

Таким образом, можно сделать вывод, что деятельностный подход предполагает ускоренную отдачу от процесса развития компетенций, что позволяет управленческим кадрам усваивать новые технологии и получать эффект от их применения в кратчайший промежуток времени. На основе выше изложенного деятельностный подход рекомендуется использовать при формировании программ развития кадров управления.

ББК 330.554.2

*Н. А. Алексеева, В. И. Корняков*

**ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО  
VERSUS КОНЦЕПЦИИ  
СВОБОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЫБОРА**

Рассматриваемая авторами концепция «свободного экономического выбора» индивида свидетельствует о том, что она не имеет отношения к реальной современной экономике, ее общественному воспроизводству, организованному в три яруса.

**Ключевые слова:** общественное воспроизводство, экономический выбор, концерны, микробизнес, предпринимательство, реализация совокупный общественный продукт, рабочие места.

*N. A. Alexeeva, V. I. Korniyakov*

**PUBLIC REPRODUCTION VERSUS CONCEPT  
FREE ECONOMIC CHOICE**

The author considers the concept of «free economic choice» of the individual indicates that it has no relation to the real modern economy, its social reproduction, organized in three tiers.

**Key words:** social reproduction, economic choices, concerns, micro-business, entrepreneurship, implementation of the aggregate social product, jobs.

Курсы экономики содержательно начинаются с проблемы так называемого свободного экономического выбора. Она, как «Геркулесовы столбы», обозначает границу между океаном классики и неоклассическим мейнстримом. Это якобы первый шаг индивида, любого субъекта, решившего обратиться к сфере экономики для получения дохода, обеспечивающего его потребности. Здесь ему сразу же противостоят три проблемы, как раз и требующие его экономического выбора. Он должен выбрать: 1) что производить, 2) как производить и 3) для кого производить. От того, как все индивиды свободно осуществляют – каждый по отдельности – свой экономический выбор, зависит всё движение экономики, каковым, по классическим представлениям, является общественное воспроизводство.

Следует оговорить, что отнюдь не все направления экономической теории исповедуют рассматриваемую концепцию. В числе несогласных, например, дирижисты. Их идеолог Ф. Перру считает, что «место свободного рыночного соревнования (конкуренции) заняли отношения господства или доминирования» [5]. Однако это не препятствует многим российским учебникам так или иначе муссировать изложенный подход. Поэтому имеет смысл сопоставить его с фактами современной экономики, общественного воспроизводства развитых стран.

Чтобы мог состояться тот или иной выбор чего бы то ни было, должно быть из чего выбирать. Как будто бы должны наличествовать образования, состоящие из вариантов выбора, – как бы поле, пространство выбора, заполненное подлежащими выбору аксессуарами. И вроде бы без этой материальной предпосылки никакой выбор, ни принудительный, ни свободный – не может состояться. Однако ни один из известных нам курсов экономики не характеризует, не описывает таких тройственных «складов», предназначенных для реального осуществления указанного экономического выбора. Вместо этого предполагается, что ищущий индивид появляется на уже сложившемся рынке с полным господством рыночных отношений, и поэтому имеется в виду выбор из наличной номенклатуры продаваемых-покупаемых товаров.

Но тем самым заявленный отправной пункт развития народного хозяйства просто не может быть таковым. Очевидно, что любой очередной заявитель первым инициативным не является. До нашего индивида хозяйство – уже сложившаяся совокупность субъектов, оперирующих каждый своими «что-как-для кого». И на этом пути логически объяснить появление экономики невозможно. Ведь с какого субъекта ни начать такое объяснение, ему всегда предшествуют другие субъекты с каким-то образом уже решённой проблемой «что-где-для кого»; начать с этих последних – то же самое: у них снова обнаруживаются предшественники. Дурная бесконечность!

В таких науках, как математика, изыскание в рассуждениях логической ошибки мгновенно воспринимается всеми учёными. В экономике же, к сожалению, всё иначе. Здесь инициатор идей может утопать в логических ошибках, но многие коллеги не обращают на это ни малейшего внимания. Хотя со временем (когда-то в будущем) наука, конечно, всё расставит по своим местам. В отношении мифологемы свободного экономического выбора это

время, к сожалению, пока не наступило, отсюда значимость почтенного критического рассмотрения проблемы. Вглядимся: что такое в современной экономике первый член рассматриваемой триады – «что»?

Можно убедиться: такое «что производить», которое позволило бы субъектам экономики «свободно» выбирать понравившийся вариант, в современной экономике полностью отсутствует. Согласно результатам исследований группы учёных из университета Цюриха, проанализировавших 43060 транснациональных корпораций и связи между ними (каждая оказалась связана в среднем с 20 другими правами собственности, долевого участия и т. д.), в центре всего «клубка» в 2007 г. оказалось всего 147 корпораций, контролирующих 40 % мирового капитала. Глава группы Джеймс Глаттфельдер заявил: «... Нам нужно отойти от догм, будь то теории заговора или свободный рынок» [4].

Итак, согласно процитированному обследованию, в мировой «рыночной» экономике попросту не существует условий для «свободного экономического выбора» каких бы то ни было отдельных экономических субъектов. Никаких опровержений приведённых данных не опубликовано. Но даже если бы исследования цюрихских учёных не существовало, их вывод диктуется многими другими вполне достоверными фактическими данными сферы общественного воспроизводства.

Современная экономика, её общественное воспроизводство организованы в три основных яруса. Первый ярус – мощные, многоотраслевые, вертикально интегрированные диверсифицированные концерны, по несколько в каждой крупной отрасли, сосредоточивающие основную часть её производства (по терминологии экономикс – олигополии, или неполные монополии, причём нередко также и замаскированные под них чистые монополии) и практически ежегодно обновляющие её. Здесь правят бал откровенно показываемые всё теми же курсами экономикс, словно позабывших собственные гимны о свободном экономическом выборе, барьеры для проникновения в круг этих голиафов, носящие запретительный характер. Например, одним из них является минимум капитала, необходимого для инициирования такого концерна. Сегодня этот минимум, особенно высокий в ключевых отраслях современной обрабатывающей промышленности, –

миллиарды долларов. То есть данный ярус пронизан не механизмами свободного выбора, а противоположными механизмами его недопущения. При всём этом в нём сохранён и специфический вход для особенных, исключительных личностей – подсистема экономических отношений венчурного бизнеса. Распахнуты двери для индивидов, обладающих – персонально или в группе – сразу двумя переплетающимися талантами: выраженным техническим, уже проявившим себя в значимых оправдавшихся инновациях, и предпринимательским, умением соединить созданные новинки с коммерческим производством. Но разве о таких субъектах идёт речь в пресловутой концепции свободного экономического выбора?

Второй ярус – торгово-услуговой многомиллионный микробизнес, порученец концернов, функцией которого является агрессивная продажа новых моделей продукции концернов на современном «рынке замещения» ранее выпущенных моделей новыми и послепродажное обслуживание: экономический «мост» для обретения завоевания каждым определённым концерном своих конечных покупателей с фактическим подчинением вторых первому. Этот ярус нуждается в новобранцах, принимаемы на изначально оговоренных условиях подчинения «своему» концерну, но вместе с тем легко расстаётся с ними при «сбоях» в исполнении ими своих функций, а при кризисах резко сжимается. Его функционеры, разумеется, не свободны. Они встроены в общее функционирование соответствующего концерна [1].

Наконец, третий уровень – тоже услуговый: оформители, исполнители широкого спектра крючкотворной капиллярной финансовой документации, фиксирующей все возникающие отношения, особенно между функционерами второго яруса и конечными потребителями, они непосредственно сопровождают появление здесь и дальнейшее движение каждого доллара. Рабочие места здесь контролируются столпами банковской системы. Второй и третий «услуговые» уровни охватывают до восьмидесяти процентов занятости всей экономики развитых стран.

Таким образом, все реальные «что» экономики развитых стран исключают экономическую свободу. Перед индивидом, поверившим экономиксу и желающим осуществить свободный экономический выбор, – чинимые современной экономикой, об-



щественным воспроизводством неустраимые, непреодолимые препятствия, перспективы одних – лишь подчинение, зависимость. Индивид «подставлен», введён в заблуждение экономиком. И современные государства пытаются его выручить. Не оглядываясь на рекомендации экономикс относительно «свободного экономического выбора», они, с учётом данных демографической статистики, разрабатывают и проводят в жизнь программы создания новых рабочих мест.

Помимо отсутствия условий «выбора» в смысле акции экономически свободного субъекта, в материальном (не «услуговом») общественном воспроизводстве исчезают, практически исчезли условия для выбора «что производить» и в смысле единичного предпринимательства. Но об этом моменте – далее в связи с анализом второго члена рассматриваемой триады.

Теперь обратимся к третьему члену триады экономикс – «для кого». Здесь наш «свободно выбирающий» воленс-ноленс выходит (по-видимому, не зная и не подозревая этого) на главную проблему теории общественного воспроизводства – проблему реализации. Куда бы ни бросил взгляд наш выбирающий – на средства ли производства, на предметы ли потребления – все они существуют не сами по себе. Каждый продукт существует, движется как органическая часть некоторой воспроизводственной совокупности, находящейся с другими воспроизводственными совокупностями в весьма строгих количественных соотношениях в соответствии с законами реализации совокупного общественного продукта. Исследования показывают, что микробизнес так же «схвачен» данными воспроизводственными пропорциями, как и другие участники общественного воспроизводства [1, с. 38]. Эти соотношения внешне невидимы для субъектов, но их соблюдение или, напротив, нарушение определяет циклический ход общественного воспроизводства от подъёма до кризиса. «Свободный выбор» нашего неофита экономикс обязательно придёт на ту или иную фазу цикла, добавит к её развитию. Понятно, что для периодов кризисов, депрессий любые выборы запрещены, ибо они определённо обречены на коммерческие неудачи.

Конечным ограничителем всего общественного воспроизводства является состояние II подразделения. Здесь – тот последний объективный рубеж, без «взятия» и отодвигания которого

невозможно дальнейшее увеличение производства. А расширение производства в конкурентной борьбе – гарантия сохранения конкурирующего капитала. Поэтому здесь, у долларов конечного покупателя, концентрируются основные силы участников общественного воспроизводства. «Свободных», изъятых из обычных трансакций и ожидающих новопосвящённых предпринимателей долларов ни у покупателей, ни у кого в экономике не существует. Любой доллар потребителя уже в «работе», задействован, завоёван тем или иным концерном. Уже помечен определённым предназначением для покупок и платежей. Следовательно, «для кого производить» (в составе рассматриваемой триады) в силу непреложных объективных воспроизводственных обстоятельств превращается в (примерно): для покупателей, которые 1) на рынке заведомо ищут только закономерно (циклически) возросших объёмов именно данного продукта; 2) готовы разрушить свои нормально функционирующие купли рассматриваемого товара, пренебечь своими испытанными традиционными продавцами данного продукта с их продажными и послепродажными бонусами ради совершенно нового неизвестного им продавца. Уже первое весьма гипотетично или нереально, второе же ребячески наивно. Третий пункт триады объективно несостоятелен, не существует.

Наконец, обратимся к срединному, второму пункту-члену доктринального «начала начал» экономикс – «как производить». В то самое время, когда эти пункты, с подачи П. Самуэльсона, особенно часто повторялись, то есть со второй половины XX века, развернувшаяся научно-технологическая революция коренным образом изменила, а в итоге, можно считать, даже отменила рассматриваемый пункт, преобразовав его содержание. До сих пор данный член триады трактуют как ту или иную технологию индивидуального производства выбираемого продукта. Но за те же десятилетия технологическая революция разрушила индивидуализированность, дискретность производства отдельных продуктов, превратила производство каждого законченного изделия в технологическую последовательность развёрнутых цепочек десятков и сотен заводов-переделов, существующих, функционирующих не сами по себе, а только в составе своей цепочки. «Свободный выбор» отдельного предприятия стал бессмыслицей. Внешне якобы отдельное предприятие в действительности стало

неотторжимой частью целого, как минимум, – своей длинной технологической цепочки. Изъявитель «свободного выбора» сегодня должен как минимум «выбирать» всю цепочку (десятки, сотни звеньев), а не её отдельный член, который есть не что иное, как искусственно выделяемая часть целостного экономического потока (вроде кусочка Волги). Понятно, такой «выбор» – бессмысленная фантазия. Но и это не всё. Современное общественное воспроизводство сделало экономической явлю идею всеединства В. С. Соловьёва и С. Н. Булгакова. В сфере общественного воспроизводства вертикальные технологические цепочки обработки пронизаны многочисленными горизонтальными связями, поэтому труд каждого работника – как бы квант не только технологического потока производства, выпуска некоторого конечного изделия, но также всего воспроизводственного массива, обеспечивающего создание всей линейки данных определённых конечных продуктов (предметов потребления). Сейчас уже и неэкономистам понятно, сколь широко расхочится по всей экономике неблагополучие в одной только её отрасли, а иногда – и на отдельном предприятии. Прежде весьма абстрактная идея необходимости, обязательности, неотнимаемости трудового вклада каждого индивида для успешности всего общественного воспроизводства сегодня становится всё более зримой непреложной практикой. Поэтому вся идея «свободного экономического выбора», предполагающая образование современного общественного воспроизводства из независимых друг от друга нерегулируемых добровольных свободных поочередных включений в него индивидов одних за другими – детская фантазия, не имеющая никакого отношения к реальному общественному воспроизводству.

Подведём итоги. Концепция «свободного экономического выбора» индивида – «что производить, как производить, для кого производить» – не имеет отношения к реальной экономике, к общественному воспроизводству. Рабочие места общественного воспроизводства («что производить») определяются не мифическими индивидуальными предпочтениями, а железной объективной логикой единого технологического процесса производства. В современном обществе не обойтись без серьёзной профессиональной ориентации подрастающих поколений, готовящей их к занятию действительно ожидающих их рабочих мест. С детства

необходимо прививать понимание, что экономика – не «царство свободы», а «царство необходимости». «Как производить» – это проблема научно-технического развития страны и образовательного-культурного уровня её населения, а «для кого производить» – также и проблема развития способностей и потребностей народа. Практически «свободный экономический выбор» – рекламная приманка для вовлечения (с «американской мечтой» об успехе) в микробизнес, так необходимый сверхкорпорациям для «вживания» в их конечных покупателей-потребителей. Но в мире научной логики ей не должно быть места.

### ***Библиографический список***

1. *Алексеева Н. А., Корняков В. И.* Особое участие современного малого бизнеса в процессах осуществления общественного воспроизводства: монография. Ярославль : Изд-во ЯГТУ, 2012. 184 с.

2. *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.

3. *Корняков В. И., Алексеева Н. А.* О включении малого бизнеса в общественное воспроизводство // Теоретическая экономика: научный электронный экономический журнал. 2011. № 2. С. 29–38. URL: <http://www.theoretical-economy.info>.

4. Мир принадлежит ста корпорациям. URL: [http://wnovosti.ru/ekonomika/6399-Mir\\_prinadlezhit\\_sta\\_korporaciyam.html](http://wnovosti.ru/ekonomika/6399-Mir_prinadlezhit_sta_korporaciyam.html) (дата обращения: 12.01.2014).

5. Французский диризм Ф. Перу. URL: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-416359.html?page=13> (дата обращения: 14.12.2013).

ББК 330.1

*Е. А. Андрекус, Б. Д. Бабаев, А. А. Сабурова*

## СОБСТВЕННОСТЬ КАК ФЕНОМЕН ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Показано, что эффективное рассмотрение собственности как феномена экономической науки возможно только на основе соединения политико-экономической и институциональной теории.

**Ключевые слова:** собственность, политическая экономия, институционализм, концепции собственности, центральное место политико-экономической концепции, синтез политико-экономического и институционального видения собственности.

*Е. А. Andrekus, B. D. Babaev, A. A. Saburova*

## PROPERTY AS A PHENOMENON OF ECONOMIC SCIENCE

It is shown that effective consideration of property as a phenomenon of economic science is possible only on the basis of combination of political, economic and institutional theory.

**Key words:** ownership, political economy, institutionalism, the concept of ownership, the central political-economic concepts, the synthesis of the political-economic and institutional vision property.

Тема собственности так же неисчерпаема, как и тема, например, атома, до сути добраться достаточно сложно, и сама тема «ветвится», возникают суждения, противоречащие друг другу. В то же время этой темой необходимо постоянно заниматься как в силу ее высокой теоретической и практической значимости, так и в силу изменений, затрагивающих как отношения (политэкономические трактовки), так и права (институциональные представления).

Прежде всего укажем на то, что есть смысл в трактовках собственности выделить следующие концепции. Первое – натуралистический взгляд, фиксирующий отношение человека к объекту собственности как к своему. В общественном смысле здесь надо говорить о взаимодействии человека с веществом и силами природы. Можно вспомнить слова Маркса о том, что вне производства нет понятия собственности. В свете современного состояния науки это суждение надо представлять как первоначаль-

ное, исходное, ибо современные отношения и права собственности многосложны. Обращение к истории экономики показывает, что вначале было присваивающее производство, но затем возникло производящее производство, характерное тем, что люди, создавая средства труда, уже преобразовывали вещество и силы природы, ставя их себе на службу. Натуралистическую концепцию можно представлять как исходную в построении общей теории собственности.

Вторая концепция – это понимание собственности как отношения фундаментального характера, как отношения по производству и воспроизводству продукта и человека. В данном случае сделаем предварительное замечание. Ф. Энгельс в предисловии к своей работе «Происхождение частной собственности, государства и права» заметил, что воспроизводство бывает двоякого рода – воспроизводство продукта (соответственно, по этому поводу формируются экономические отношения) и воспроизводство человека, продолжение рода (тут свой ряд экономических отношений, включая отношения собственности).

В чем суть собственности как отношения? Принято считать, что это отношение «присвоение – отчуждение», предполагающее взаимодействие людей; в отличие от натуралистического взгляда это отношение между людьми по поводу присвоения-отчуждения объектов собственности, которые являются многообразными. Дело не только в том, что люди признают собственность иных лиц, дело даже не в том, что это закреплено законом или обычаем, а дело в том, что взаимосвязи между людьми как собственнические имеют экономическое содержание, выраженное в указанном двуединстве. Отношения между людьми – социально-классовые. Наиболее элементарный взгляд: есть богатые и есть бедные, есть имущие и есть неимущие. В рамках понимания собственности как экономического феномена важно уловить не только содержание, но и формы социально-экономического бытия. Тема форм собственности достаточно хорошо разработана в литературе, классификации идут по разным основаниям, повторять их нет смысла. Но важно сделать замечание, что разнообразие форм собственности является отражением больших различий в социально-экономической деятельности людей. Кроме того, та или иная форма собственности должна быть адекватна как осо-

бенностям самого объекта собственности, так и условиям его функционирования. Например, голландцы отвоевывают землю у моря, эти земли называются польдерами, они могут существовать только в определенном регуляционном режиме. Естественно, что у этих земель должен быть один хозяин, выполняющий эту функцию, этим хозяином является государство. В то же время эта земля предоставляется на правах аренды лицам, желающим ее обрабатывать, но эти лица должны придерживаться установленных государством правил. Другой пример. У людей существуют многообразные потребности в услугах, их предоставление носит индивидуальный характер, если эти услуги предоставляются на рыночных началах (например, бытовые услуги населению), то адекватной формой собственности является частная собственность на средства производства. Форма собственности обусловлена не только видом экономической деятельности и спецификой объекта, но и уровнем обобществления производства (экономической деятельности) и теми задачами, которые конкретно с этой деятельностью связаны. Так, крупное по масштабам производство, даже независимо от того, в какой сфере оно протекает, требует такой формы собственности и, соответственно, управления, когда само предприятие не будет подвержено частной воле (или капризу) одного лица. Этим требованиям вполне отвечает акционерный тип предприятий, когда отношения собственности по сути раздваиваются: с одной стороны, собственники акций, претендующие на доход и рассчитывающие на рост их курсовой стоимости (весьма своеобразные собственники), с другой – функционирующее предприятие, производящее продукт. В первом случае акции могут обращаться на фондовом рынке, во втором случае мы имеем дело с производством.

Экономическое понятие «присвоение-отчуждение» можно представить с помощью категории «обособление». Последнее означает, что объект с точки зрения отношений собственности характеризуется самостоятельностью, реализует в своей деятельности собственный экономический интерес, продукт совершает самостоятельный экономический оборот, рыночные результаты этого оборота представляют собой завершающую оценку работы этого предприятия. В настоящее время категория обособления, равно как и категория обобществления, не в почете. Это связано с

тем, что в целом представители мэйнстрима отгораживаются от политической экономии как ветви экономической науки. В то же время эти категории в теоретико-познавательном смысле достаточно полезны, более того, востребованы самим временем. Например, существует общественный сектор, связанный с производством сельскохозяйственного продукта, но в то же время значительную долю этого продукта создают хозяйства населения, которые в совокупности составляют личный сектор сельскохозяйственной экономики. В первом случае в центре находится предприятие как производственная единица, а в случае с личным сектором это уже домашнее хозяйство. Первый сектор характеризуется обобщественностью, а второй сектор целесообразно рассматривать как необобщественный или малообщественный. Последнее связано с таким моментом, как уровень товарности производства: все-таки хозяйства населения, особенно в Нечерноземной зоне РФ, характеризуются натуральным производством. Сама тема необобщественного производства, если ее развешивать, позволяет поставить массу специфических проблем, начиная от сезонности труда и неполной занятости и кончая вопросами государственной поддержки села и малых городов.

В рамках экономической концепции собственности нужно составить суждение о выполняемых ею функциях. Не исчерпывая темы, выделим следующие составляющие. Конституирующая функция означает, что собственник как владелец объекта обозначает себя в качестве самостоятельного лица (либо это домашнее хозяйство, либо это предприятие, либо это государственный орган). С собственностью, ее объектами связано включение субъекта в структуру общественного воспроизводства. Этот субъект занят какой-либо экономической деятельностью в том или ином качестве.

Общезначима мотивационная функция собственности. Апологеты ее частной формы нередко, используя красочные способы изложения своих мыслей, подчеркивают высокую мобилизующую роль частной собственности в организации деловой активности человека. Как говорил один русский философ, дайте человеку в собственность бесплодную скалу, и через несколько лет вы ее не узнаете, растительность на ней расцветет радующим глаз цветом. Поскольку собственнику нужно не просто оберегать



объект своего владения, но и извлекать из него пользу, постольку собственность дисциплинирует субъекта, понуждает его к активной деятельности. Все эти рассуждения носят принципиальный характер, жизнь гораздо сложнее и вносит свои коррективы. Однако без принципиальных теоретических суждений нет базы для начала разговора, и неясно, на какие положения и критерии опираться. Отметим также, что с собственностью связан социальный статус субъекта, его положение в экономике и в обществе. Не всегда подчеркивается, однако этого нельзя избежать, и нужно говорить, что собственность как таковая дает не только права, обеспечивает статус и доходы, но и обременяет субъект. Тема обременения в юриспруденции достаточно известна, а в политической экономии она недостаточно популярна. Н. Я. Петраков в одной из своих статей, помещенной в журнале «Вопросы экономики», акцентировал внимание экономистов и администраторов на необходимости большей опоры и в исследованиях, и в практической деятельности на категорию обременения. Так, если человек владеет предприятием, то предприятие должно работать, обеспечивать занятость и доходы персоналу, платить налоги в казну и выполнять иные общественные задачи, включая своевременные расчеты с людьми по зарплате. Если же этого нет, предприятие бездействует, то обоснованно можно ставить вопрос об отчуждении этого объекта и передаче его другому, более эффективному собственнику. В любом случае в рыночной экономике действует закон перехода имущества от менее эффективных к более эффективным владельцам, что происходит в ходе конкуренции и в рамках различных юридических процедур, включая крайнюю меру – банкротство.

В рамках экономической концепции, являющейся по своему характеру политико-экономической, существует запрос на выяснение ее (собственности) внутренней противоречивости. Эта тема в литературе не является популярной, вопрос о противоречиях рассматривается в плоскости взаимодействия различных форм собственности, в столкновениях частных интересов собственников и в некоторых других аспектах. Мы полагаем, что противоречия собственности как таковой связаны со следующим: субъект как владелец «тянет одеяло на себя», но в то же время собственность, независимо от ее формы и объектов, имеет общественную природу, выступает как составная часть структуры об-

щественного воспроизводства. В данном случае существует потенциальная возможность расхождения, противоречие может выскочить «как черт из табакерки» в любой момент, как только представится возможность. Выдвигаемое нами положение, по сути, может быть использовано как теоретический критерий для разграничения сфер действия частной и государственной форм собственности на средства производства. Если частные интересы как интересы собственника позволяют осуществлять в конечном счете интересы общественные, то тогда в этой сфере существование частной формы вполне оправдано с общественной точки зрения. Если же этого нет, тогда мы сталкиваемся с неадекватностью: запросы со стороны общества одни, а частная собственность удовлетворить их на тех условиях, которые могут предоставить потребители, не может. Практика показала, что в этих случаях возникают муниципальная или государственная формы собственности, которые законно могут опираться на средства налогоплательщиков, то есть на бюджет.

В чем значение экономической концепции собственности? В данном случае собственность показана как экономическое отношение, которое характеризуется многосложностью, многопроблемностью и в научном плане. В то же время становится ясным, что это фундаментальное понятие экономической науки и самой хозяйственной практики. Если отношения собственности ясны, понятны и прозрачны, закреплены в правовом отношении, то собственники находятся в ситуации, благоприятной для развертывания своего трудового и предпринимательского потенциала.

Теперь об институциональной концепции собственности. Представители этого направления не отличаются многословием и предлагают нам теорию прав собственности. Она существует в различных вариантах, число правомочий сильно колеблется, но в учебной и научной литературе чаще всего мы сталкиваемся с теорией прав собственности де'Оноре. Эти правомочия достаточно хорошо известны. Всегда в литературе вне зависимости от институционализма выдвигались три правомочия: владение, пользование, распоряжение. Институционалисты, опираясь на эти три правомочия, представили последнее в виде институционального пучка. Иногда теорию прав собственности упрощенно, и, на наш взгляд, неправильно, трактуют как правовой аспект. Ведь юридическая сторона в обычном представлении – это различные кодек-

сы, например Гражданский, Трудовой и др., а также иные нормативно-правовые акты, это конкретика, которая отличается от страны к стране. Подобно тому, как люди не похожи один на другого, так и законодательные основы одной страны не есть копия правовой базы другой страны. Специфика институционализма со стороны рассматриваемой теории прав собственности заключается в том, что на абстрактном уровне формулируются принципиальные моменты, имеющие отношение к собственности, моменты, которые носят общетеоретический характер. Это те абстрактные постулаты, которым надлежит следовать при разработке конкретных юридических норм, регулирующих имущественные и прочие отношения.

В рамках институциональной экономики теория прав собственности вплетается в общую структуру институциональной среды и трактуется как важный фактор, определяющий экономическое поведение субъекта. Все-таки положения политической экономии о собственности как присвоении-отчуждении вкупе с тезисом об экономической обособленности субъектов носит характер высокой абстракции. У любого исследователя, равно как и у любопытного читателя, формируется запрос на конкретизацию этого тезиса. Этот запрос удовлетворяет теория прав собственности. В итоге собственность как рыночный феномен можно показать в ее взаимосвязи как отношения и как института (отдельные правомочия надо трактовать в институциональном плане как правила и нормы).

Если в политико-экономической плоскости мы собственность увязывали с видами экономической деятельности (производство) и с экономическими интересами, обеспечивая социально-классовые оценки, то при институциональном подходе мы собственность увязываем не только с нормами и правилами, формальными и неформальными, подкрепленными стимулами и принуждениями, но и с экономическим поведением субъектов. При разговоре об институциональной среде речь идет об их достаточности или недостаточности и о взаимодействии между ними, при этом, можно повторить, в институциональную среду вплетаются права собственности. Если же речь идет об экономическом поведении людей, то, с одной стороны, их мотивации неизбежно связаны с собственническими отношениями, а с другой стороны, используя собственность для извлечения выгоды, вла-

дельцы объектов должны считаться с общественными нормами. В данном случае мы, по сути, повторяем то противоречие собственности, которое нами было установлено при рассмотрении политэкономической концепции.

С чем связана востребованность институционального подхода? Лишний раз можно указать на то, что политическая экономика – наука, оперирующая понятиями на высоком уровне абстракции, она формулирует фундаментальные положения и вскрывает законы развития, но нужны последующие переходы к тому, чтобы обеспечить использование научных положений в хозяйственной жизни. Такую промежуточную роль выполняет институциональная экономика.

В плане взаимодействия политэкономического и институционального моментов выглядит актуальным вопрос о реализации отношений и прав собственности. По-видимому, здесь нужно обратиться к функциям собственности, о которых мы говорили в связи со второй концепцией. Это будет определенная теоретическая база. Но в то же время появляются новые темы, которые нельзя игнорировать. Предварительно отдельные примеры. Нередко отдельные, слишком заносчивые и амбициозные исследователи считают своим неотъемлемым долгом отрицательно высказаться об общенародной собственности на средства производства, которая является неотъемлемой частью плановой экономики. Обычный аргумент: это ничейная собственность, это проявление бесхозности, когда никто ни за что не отвечает, и никто никакой выгоды от этой собственности не получает. Но если мы что-то хотим опровергнуть, то нужно привести доводы. Если в СССР подавляющая масса средств производства (90 %) принадлежала государству, то государство брало на себя функцию трудоустройства людей. Человек, не имевший занятий и желавший получить работу, обращался в соответствующие органы трудоустройства, которые обязаны были его проблему решить. Государство как собственник, будучи работодателем, регулировало оплату труда в соответствии с принципом вознаграждения за количество и качество затраченного труда. Не касаясь того, насколько последовательно проводилась эта идея в жизнь, и не затрагивая тот аспект, что же понимать под оплатой сообразно количеству и качеству труда, заметим, что эта распределительно-мотивационная функция составляла неотъемлемую часть тех за-

дач, которые государство осуществляло в рамках отношений общенародной собственности. На базе этой формы собственности строилась система социальных льгот и преимуществ. Так, существовала бесплатная система образования, здравоохранения, можно было получить льготные путевки и т. д. Таким образом, эти и иные, не затронутые нами формы – это свидетельство того, что общенародная собственность функционировала, работала, реализовывала определенные установки. Но в то же время мы не должны уходить от вопроса, как же была обеспечена заинтересованность и ответственность людей за эффективное использование государственного имущества. Ответ на этот вопрос будет связан с тем, что идея централизованного руководства народным хозяйством увязывалась с идеей хозяйственной (оперативно-хозяйственной) самостоятельности предприятий. Тут возникает тема хозяйственного расчета и ряд других вопросов, связанных с активизацией самостоятельности, заинтересованности и ответственности трудовых коллективов за свою деятельность. Чрезвычайно важную роль играл тот фактор, что руководители предприятий и организаций в абсолютном своем большинстве были членами КПСС и несли перед ней персональную ответственность. Это был достаточно сильный рычаг воздействия и государства, и партийных органов на руководителей разных уровней. Что же касается мотиваций трудовых работников, то они были связаны с действующей оплатой труда. Не приходится отрицать, что были элементы уравниловки, но в то же время зарплата выполняла определенную функцию стимулирования и развития ответственности людей.

Высказанные в предыдущих абзацах суждения свидетельствуют о необходимости в анализе собственности соединять политико-экономическую и институциональную концепции. В ключе политической экономии мы всегда помним о том, что собственность связана с деятельностью людей, она отражает их экономические и иные интересы, нужны социально-классовые оценки, но в институциональном аспекте собственность уже будет связана с институциональной средой и с экономическим поведением конкретных лиц. Сама институциональная среда, степень ее наполненности необходимыми институтами, надежность действия этих структур в решающей степени определяют, насколько

эффективно сама собственность как нечто фундаментальное будет действовать в экономике и в обществе.

Есть еще одна концепция собственности, носящая чисто юридический характер и представленная в виде действующего в конкретных странах законодательства, регулирующего имущественные и иные отношения.

Кроме затронутых нами аспектов, есть еще и другие вопросы собственности, нуждающиеся в углубленной разработке. Укажем на некоторые из них. Соотношение и взаимодействие форм собственности, адекватность форм собственности видам экономической деятельности, специфике объекта и другим характеристикам – это тема, которую можно разрабатывать с учетом конкретных фактов, но в то же время важно выделить теоретическую сторону вопроса. Эволюция объектов собственности (от физических объектов к нематериальным активам, к тематике интеллектуальной собственности, к проблемам собственности в виртуальной экономике) – это также сюжеты не только повышенной актуальности, но и серьезной усложненности, это трудные вопросы теории. Для России остро возникает вопрос об институте частной собственности на землю. С одной стороны, правильно ли было упразднение государственной формы собственности на землю, при этом важно учитывать специфику страны, ее многорегиональность и сложную историю развития, с другой стороны, верна ли была та практика земельных отношений, которая реально сложилась в нашей стране за последние 20 с небольшим лет? Возникла большая неразбериха, набрали силу негативные процессы, например, подрыв землепользования крупных сельскохозяйственных предприятий посредством скупки другими структурами и лицами земельных паев, входивших в структуру земельных площадей хозяйств. В целом тема собственности как бездонная бочка, до дна добратся силами одного лица или группы лиц невозможно, да пожалуй, решение проблемы не под силу даже крупному творческому коллективу. Необходимо взаимодействие представителей разных областей научного знания.

ББК 330.35 : 332.1

*Б. Д. Бабаев, С. П. Дубровский*

## К ВОПРОСУ О КРИТЕРИЯХ КАЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Предложены критерии для определения качества экономического роста.

**Ключевые слова:** экономический рост, экономическое развитие, качество экономического роста, качество регионального экономического роста.

*B. D. Babaev, S. P. Dybrovskiy*

## TO THE QUESTION ABOUT CRITERIA OF QUALITY OF ECONOMIC GROWTH

In this article criteria for determination of quality of economic growth are offered.

**Key words:** Economic growth, economic development, quality of economic growth, quality of regional economic growth.

Многие ученые и исследователи не раз поднимали в своих работах темы экономического роста и экономического развития. Экономисты самых разных экономических школ и направлений пытались либо по-новому трактовать эти понятия, либо дополнить уже существующие. Но, пожалуй, можно сказать, что их всех объединяло стремление наиболее полно отразить происходящие процессы и объяснить различные явления, присущие хозяйственной жизни общества. И это с учётом того, что жизнь усложняется и усложняется с каждым днём.

На данный момент статус основной характеристики национальной экономической деятельности получил такой сводный показатель системы национальных счетов, как валовой внутренний продукт (ВВП). А рост и развитие экономики в регионах обычно показываются через валовой региональный продукт (ВРП). ВРП в сопоставимых ценах как бы фиксирует для статистики и количественные, и качественные, и структурные изменения. Это результирующий показатель, но сама картина, стоящая за ним остаётся сокрытой. Видимо, для развёрнутой характеристики роста этого показателя явно недостаточно. В настоящее

время экономика настолько усложнена и многообразна по связям и отношениям, механизм ее функционирования носит диверсифицированный характер, поэтому необходимо введение в научный оборот новых и сравнительно новых понятий, адекватных состоявшимся изменениям.

Каков же должен быть дальнейший ход мысли в плане раскрытия картины более основательной характеристики экономического роста? В последнее время вырисовалась тенденция в стремлении обложить ВРП другими показателями, то есть «разговор переводится» в плоскость поиска системы показателей (индикаторов), наиболее приближенным образом отражающей картину происходящего.

Существуют самые разные комбинации показателей, призванные иллюстрировать те или иные аспекты хозяйственной жизни. И этих комбинаций множество. Поэтому возникает потребность в адекватном термине для отражения этих наборов показателей. И в качестве такового могла бы выступить категория качества экономического роста.

Экономический рост можно трактовать как процесс многообразных изменений, прежде всего экономического характера, либо как состояние самой экономики. В рамках категории «качество экономического роста» мы можем рассматривать отдельные процессы. Например, экономический рост и оборот организаций, рост и демографические изменения, рост и здоровье населения, рост и образование и т. д. То есть отдельные процессы выступают как характеристики качества экономического роста как процесса, а качество процесса – это характер его протекания, какие-либо особенности. Состояние экономики тоже может быть оценено с различных позиций. Например, с позиций, насколько экономика нацелена на будущее, насколько она адаптивна, насколько щадящим образом она влияет на окружающую среду и прочее.

Экономический рост – это понятие широкое и многоаспектное, и тем сложнее охватить его во всём его многообразии. В этой связи очень важно определить, какие критерии мы предъявляем понятию «качество», так как от выбора критерия зависит понимание того, что такое качество экономического роста.

Полноценность какой-либо экономической системы проявляется в том, насколько полно она реализует в своем функциони-



ровании возложенные на неё обязанности. А в какой степени экономический рост выполняет свои функции? Эти функции очень многообразны (рост производительности труда, снижение фондоемкости или капиталоемкости, снижение издержек, рост объемов производства и т. д.). То есть качество экономического роста характеризуется полнотой выполнения возложенных на экономический рост функций. Так, в качестве примера для Ивановской области можно отметить ряд положений, где, на наш взгляд, есть проблемы: а) экономический рост концентрируется в основном в Иванове и близлежащей территории, а остальная территория области оказывается в менее благоприятном положении, то есть слабее охвачена экономическим ростом; б) в ВРП падает доля материального производства, да и вообще многие запросы и потребности, которые должно обеспечивать материальное производство, удовлетворены слабо. Одновременно наблюдается избыточное разбухание сферы обращения, а падение доли материального производства в ВРП – это крайне негативный фактор для индустриального будущего региона, так как сохранение и преумножение промышленного облика области было бы мощным её конкурентным преимуществом; в) не выполняется приростная функция экономического роста (рост ВРП в 2011 г. в постоянных ценах по отношению к 2010 составил 100,6 %) <sup>1</sup>.

Экономический рост как таковой должен представлять собой процессы адаптивного характера. То есть адаптивность экономики к внешним изменениям тоже можно рассматривать как критерий качества экономического роста. Текстильная промышленность (одна из ведущих отраслей экономики для Ивановской области) должна адаптироваться под складывающуюся ситуацию. Так, в 90-ые годы в бытовом текстиле ориентация производителей была на малообеспеченное население, но впоследствии, с ростом благосостояния людей, ассортимент переориентировался на более обеспеченного потребителя. Текстильная промышленность, отвечая на запросы рынка, увеличивает производство различных технических тканей и спецтканей. Текстильной промышленности приходится также постоянно адаптироваться к изменению сырьевой базы, так как основное сырье (хлопок) не растет в

---

<sup>1</sup> Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013 : стат. сб. / Росстат. М., 2013. С. 24.

самой области. Таким образом, качество экономического роста на примере текстильной промышленности вполне может быть определено по критерию адаптивности.

В ходе экономического роста выдаются объёмы продукта. Здесь, например, условно можно выделить продукты, предназначенные для потребления населением, другие пойдут в сферу производства, то есть подвергнуться дальнейшей обработке, третьи имеют какую-то специфическую направленность (например, милитаристскую) и т. д. То, какие товары преобладают, определенно говорит нам о качестве экономического роста. Когда в структуре производимого продукта преобладают товары для населения – это одна ситуация, и совсем другая, если высок удельный вес продукции ВПК. Так, например, советская экономика была больше нацелена на удовлетворение военных нужд, нежели на удовлетворение потребностей населения, и в этом многие эксперты видели её противоречивость. Поэтому если в производстве высока доля промежуточного продукта или военной продукции, то это в конечном счете сказывается на уровне жизни населения. Возникают различные типы экономического роста в зависимости от того, доля чего в производстве больше, на что оно нацелено. Здесь критерием выступает структурная составляющая.

Структурный критерий качества экономического роста можно выделить по его сбалансированности, то есть по наличию или отсутствию деформаций в экономике. Сейчас много говорят о некоторой избыточности сферы обращения в Ивановской области. Так, низкий уровень зарплаты продавцов (а в Шуе это 7–9 тыс. р.) – косвенный показатель избытка торговых точек, то есть низкий клиентопоток является причиной небольших выручек отдельных предпринимателей и, как следствие, – низкой зарплаты продавца. Бюджет области во многом зависит от поддержки с федерального уровня, и большая его часть идёт на выполнение социальных обязательств, а на развитие остается очень мало. То есть ресурс, которым располагает область и который может быть направлен на развитие, очень мал. Поэтому, естественно, возникает некоторая дифференциация территорий.

Оценка потенциала саморазвития территории может дать понимание о перспективах развития и содержании её экономического роста. Какой-то круг проблем города могут решить за счет собственных средств, то есть у них есть потенциал саморазвития,

а вот какие-то вопросы они решить самостоятельно не в состоянии, то есть потенциала саморазвития здесь нет. Например, у таких населенных пунктов, как Шуя или Палех нет потенциала в вопросах инфраструктурной перестройки. Вряд ли инвесторы придут в инфраструктуру (дороги, очистные сооружения и т. д.), так как период окупаемости здесь слишком велик. А вот сохранение и преумножение индустриального облика вполне можно считать точкой развития для такого города, как Шуя. Сейчас часто говорят о рекреационной составляющей развития для малых городов, и Шуя вполне может быть в их числе. То есть потенциал саморазвития можно рассматривать как критерий качества экономического роста.

В социальном смысле экономический рост должен обеспечивать занятость людей. Развитие, например, может идти на основе капиталоемких производств, которые вытесняют рабочую силу. А могут развиваться трудоемкие производства, и в этом случае безработица сокращается. Любая экономика должна оцениваться, среди прочего, с позиции того, насколько она обеспечивает занятость экономически активного населения. Из этого следует вывод, что политика государства в плане размещения производительных сил должна опираться на трудоизбыточность или трудодефицитность региона. Например, в регионах с избыточностью рабочей силы имеет смысл развивать трудоемкие производства. Для Ивановской области характерен механический отток рабочей силы. Люди уезжают в другие регионы (в основном в Москву) в поисках лучших условий и лучшей оплаты (причем это имеет место как для людей с высокой квалификацией, так и для неквалифицированных). Например, швейное производство достаточно трудоёмкое. Народные промыслы, ресторанный и гостиничный бизнесы (которые имеют прямое отношение к рекреационному потенциалу территории) тоже достаточно трудоемки. Общественный транспорт, грузоперевозки, строительство (виды деятельности, говорящие об инфраструктурном облике) – эти сферы поглощают рабочую силу. Тот тип экономического роста, который сопровождается вовлечением всё новых и новых слоев населения, перспективен, и в данном случае мы можем говорить о высоком уровне экономического роста по этому критерию.

В литературе встречаются предложения оценивать качество экономического роста по критерию конкурентоспособности про-

изводимой продукции (Узяков М. Н., Горбунов Э. П., Зубов В. М.). Например, при переходе от плановой экономики к рыночной выяснилось, что в условиях свободного рынка многие производимые в России товары недостаточно конкурентоспособны. Не секрет, что для производства конкурентоспособной продукции должно быть выполнено множество условий, которые не всегда есть в депрессивных регионах. Вообще, когда мы оцениваем какие-либо территории и возможности их развития, мы должны оценить конкурентность тех видов деятельности, которые там присутствуют, и установить, каковы возможности создания новых видов, которые будут отличаться высокой конкурентоспособностью и способностью противостоять своим соперникам на рынке (это и ассортимент, и производство новых товаров, которые пользуются спросом, и обеспечение высоких потребительских и эксплуатационных качеств производимой продукции и т. д.) Таким образом, производство товаров, которые дают эффект у потребителя, которые востребованы, безусловно перспективный путь для экономического роста. То есть конкурентоспособность производимой продукции, безусловно, мощный критерий для оценки качества экономического роста.

В современных условиях развитие надо трактовать широко, как экономико-социальное явление, так как из понятия экономического роста нельзя изымать человека с его способностями и потребностями. Развитие экономики тесно взаимосвязано с социальными процессами. Социум в сильной степени влияет на экономические процессы. Но и какое-либо экономическое решение имеет своё отражение на социуме либо в виде прямого воздействия, либо в виде косвенного. И в обоих случаях можно говорить об определённых последствиях. А последствия могут быть как позитивные, так и негативные: сокращение или рост численности населения, трудовая миграция, увеличение или падение показателей заболеваемости, доступность и качество образования, занятость населения, социальная дифференциация и т. д. Качество экономического роста сильно проявляется в связи с социальными показателями: демография, занятость, здравоохранение, образование. Именно социум в большой мере служит индикатором экономического роста, особенностей протекающих процессов. Эти особенности могут носить как позитивный, так и негативный окрас. Качество экономического роста следует рассматривать с по-

зий того, насколько он нацелен на выполнение нужд самого человека (уровень гуманизации экономического роста, социальная направленность экономического роста). Рассуждая в этом ключе, можно сказать, что качество экономического роста здесь – это мера того, в какой степени экономика ориентирована на выполнение потребностей человека, что в свою очередь повышает качество человеческого капитала. А человек, реализуя свой потенциал в ходе трудовой (предпринимательской) деятельности, является источником доходов.

Категория качества экономического роста позволяет установить и параллельно показать в порядке взаимодействия положительные тенденции и контртенденции. Термин «качество экономического роста» позволяет нам рассматривать различные негативные процессы, например, такие, как сокращение производства, ухудшение качества рабочей силы, экологические последствия и т. д., и в то же время позволяет рассматривать комбинации положительных моментов. То есть качество экономического роста как термин расширяет теоретико-познавательные возможности исследователя. Например, в рамках экономического роста можно говорить о НТП. В рамках же категории качества экономического роста мы можем говорить, не выходя за рамки обозначенной категории, как о плюсах прогресса, так и о негативных последствиях, так как невозможно оставить в стороне тот факт, что в период индустриализации человек вступил в конфликт с природой. Поэтому тема экологических издержек актуальна в современных условиях. Мы можем судить о качестве экономического роста по тому, насколько щадящем отношении к природе он характеризуется.

Любая экономика решает текущие проблемы жизнедеятельности, но вместе с тем должна присутствовать и нацеленность на будущее. Принятие решений, нацеленных на долгосрочную рациональность, говорит о высоком качестве экономического роста в будущем. Дело в том, что сегодня многие принимаемые решения нацелены на скорый результат. Это такие процессы и явления, которые «хорошо выглядят» лишь в краткосрочном периоде. Но стоит спрогнозировать более или менее долгосрочную перспективу при тех же исходных посылах, как явно или неявно вырисовываются негативные, а порой и губительные последствия. Категория «качество экономического роста» должна помогать осмотреть сквозь ширму краткосрочной рационально-

сти и выявить негативные тенденции ещё в зародышевой стадии. Пожалуй, адекватной иллюстрацией к данной мысли будет сложившаяся на данный момент роль России как одного из крупнейших в мире поставщиков углеводородов. Исходя из идеи краткосрочной рациональности, активная разработка собственных месторождений нефти и газа – это отличная экономическая стратегия, которая способна принести существенные финансовые средства в короткие сроки, при сравнительно небольших затратах. Но если задуматься, то, наверное, нет ничего хорошего в том, чтобы быть сырьевым придатком развитых постиндустриальных экономик. В связи с последними событиями вокруг Крыма нам объявили об экономических санкциях в отношении нашей страны. В экспертной среде существует множество мнений на этот счет, но большинство всё же сходится в том, что активная эксплуатация собственных месторождений полезных ископаемых как основной статьи экспорта ведет к негативным последствиям уже в скором будущем (это и замедление развития, а порой и деградация высокотехнологичных отраслей промышленности, и экономическая незащищённость в силу зависимости от цен на углеводороды, и отсутствие мотивации к поиску наиболее эффективных путей развития, и многое другое, не говоря уже об истощении природных ресурсов).

Для анализа экономики (например, региона), для характеристики реального положения дел, для ответов на вопросы «что происходит?» и «каков тип экономического роста?» понятия экономического роста (развития) явно недостаточно. При чётких критериях анализ подобных явлений в рамках категории качества экономического роста заметно облегчается. Таким образом, мы можем сказать, что для понимания современных процессов регионального экономического роста необходимо привлекать категорию качества экономического роста.

ББК 338.45:664

*Б. Д. Бабаев, А. И. Новиков*

**О НОВОЙ КОНЦЕПЦИИ ДОЛГОСРОЧНОЙ СТРАТЕГИИ  
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА  
(На примере Ивановской области)**

Сформулированы и структурированы проблемы стратегического развития Ивановской области и предложены мероприятия, ориентированные на местные ресурсы. Выделены семь концептов, которые можно рассматривать как приоритетные направления развития региона.

**Ключевые слова:** стратегия, прогнозные сценарии, приоритетные направления, или концепты развития региона.

*B. D. Babayev, A. I. Novikov*

**ABOUT THE NEW CONCEPT OF LONG-TERM STRATEGY  
SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT REGION  
(On the example of the Ivanovo region)**

The problems are formulated and structured strategic development of the Ivanovo region and proposed activities based on local resources. Highlighted seven concepts, which can be considered priorities for the region.

**Key words:** strategy, forecast scenarios, priorities concepts of the region.

12 марта 2014 г. на расширенном заседании областной Думы Ивановского региона выступил и. о. губернатора П. А. Коньков. Он рассказал не только о достижениях развития Ивановской области за 2013 г., но и коснулся проблем социально-экономического развития региона не только на 2014 г., но и на дальнюю перспективу.

Проанализировав выступление и. о. губернатора П. А. Конькова, комментарии депутатов и рабочие варианты механизма реализации долгосрочных программ развития региона, в том числе «Стратегия социально-экономического развития Ивановской области до 2020 г.» с необходимыми корректировками, «Инвестиционная стратегия развития Ивановской области до 2020 года» и др., мы сгруппировали заявленные проблемы, которые стоят перед Правительством области, в отдельные блоки [5].

Первый блок проблем касается приостановления процесса «вымирания» населения.

Второй блок связан с системой жизнеобеспечения населения.

Третий блок связан с возрождением и развитием отдельных отраслей экономики.

Четвертый блок предполагает развитие инфраструктуры.

Пятый блок – сохранение и преумножение культурных ценностей.

Мы приглашаем научную общественность к дискуссии по следующим аспектам: с одной стороны, насколько полно заявленные проблемы отражают современное состояние развития области, с другой – какие первостепенные задачи необходимо ставить и решать. По этим вопросам мы имеем свою точку зрения.

1. Оптимизм Правительства Ивановской области относительно первого блока вызывает удивление. В программе заявлено, что области в ближайшие 5–6 лет «по силам выйти на нулевой уровень естественной убыли населения и даже на естественный прирост». По данным Росстата по Ивановской области, в регионе наблюдается естественная убыль с 1989 г., максимальная была отмечена в 1999 г. (-16807 чел.), за последние 5 лет естественная убыль населения несколько сократилась, до – 6124 чел. Но в детородный возраст вступают юноши и девушки, родившиеся в период с 1993 по 1998 г., а этот период, как известно, в силу социальных проблем характеризуется наименьшей рождаемостью за весь анализируемый период с 1989 г.

Прогнозный подход предполагает разработку и обоснование различных сценариев. В заявленной программе таких сценариев нет. Но можно допустить, что в рамках инновационного сценария, при условии позитивных тенденций миграционного характера, такой вариант имеет перспективу, но он предполагает изменения миграционной политики и разработку и реализацию специальных программ. Почему бы не допустить, что обучающиеся в Ивановской государственной сельхозакадемии имени академика Д. К. Беляева иностранные студенты из среднеазиатских республик не захотят остаться в нашей области? Известно, что по состоянию на 01.01.2014 г. только студентов из Таджикистана обучалось 420 чел. Откровенные беседы с ними показали, что абсолютное большинство из них не намерено возвращаться



на родину. Перспектива трудоустройства в нашей области просматривается, в частности, агропромышленный комплекс области испытывает острый недостаток в квалифицированных кадрах. Но чтобы это случилось, необходимо вносить необходимые коррективы в образовательный процесс (вариативная часть), решать проблемы жилья на селе и т. д. Эта идея имеет под собой надежную почву. Трудно поверить, но в настоящее время передовые сельскохозяйственные организации возглавляют руководители, некогда приехавшие на учебу в рамках действующих квот для национальных республик. С этой целью можно отметить председателя СПК «Ленинский путь» Пучежского района М. Мугаева, СПК им. Дзержинского Гаврилово-Посадского района Г. Занутдинова и др.

2. В рамках второго блока проблем следует отметить следующие моменты. 1) Развивающиеся сейчас в Российской Федерации процессы объективно способствуют усилению внимания к территориальному аспекту управления, но эти обстоятельства регионального развития озвучены не были. Ориентацию руководства только на федеральный или региональный уровень управления при отсутствии должного внимания к муниципальному или местному уровню мы считаем ошибкой. В развитие этого положения можно привести мнение таких ученых, как А. Левов, В. Лексин, П. Кухтин, А. Швецов и др. Обобщение практики развития муниципалитетов также можно найти в известных трудах центров регионального развития при Ивановском и Владимирском государственных университетах.

2) В выступлении, прениях и комментариях по нему чиновники постарались уйти от политических вопросов, а это обстоятельство в условиях сильнейшей деформации в развитии регионов имеет решающее значение. В России провозглашенная и реализуемая политика либерального развития уже привела к сильнейшей деформации и ослаблению вертикальных связей. Для Ивановской области такая ситуация грозит дальнейшим отставанием в социальном и экономическом развитии.

3. В рамках инфраструктурной обеспеченности можно отметить следующее.

1) Предложенная программа мало связана со стратегией развития Ивановской области, разработанной институтом соци-

ально-экономического развития ЦФО, принятой в 2010 г. (Закон Ивановской области от 25.02.2010 г. № 22-ОЗ). В этой стратегии большой раздел был посвящен межрегиональному сотрудничеству, в том числе обоснованию выбора проектов совместного развития инфраструктуры. Заявленная программа грешит локальным развитием и недооценкой межрегионального сотрудничества. При наличии в Иванове недозагруженных мощностей гражданского аэропорта в пригороде Владимира выделен земельный массив и в настоящее время обсуждается вопрос о строительстве аналогичного аэродрома, вместо того чтобы активнее использовать мощности имеющегося.

2) Отошли на задний план инфраструктурные объекты, в том числе обходы вокруг г. Иваново, маршруты, связанные с вводом моста через Волгу в районе г. Кинешма. Не раскрыт потенциал аэропорта «Южный» как потенциальный перевалочный терминал для нужд севера.

4. Практически отсутствуют амбициозные проекты, которые могут рассматриваться как прорывные в социально-экономическом развитии региона. Информацию о некоторых проектах такого плана можно найти в газете «Слово правды» (автор Б. Д. Бабаев, март 2014 г.).

5. В программе долгосрочного развития недостает детального анализа местных ресурсов, которые при определенных обстоятельствах могли бы рассматриваться не только точками, но и выступать в качестве самостоятельных концептов развития. В данной статье одно из направлений, связанных с вовлечением в оборот неиспользуемых (заброшенных) земель сельхозназначения, будет приведено ниже.

6. В программе произошло некоторое смещение таких понятий, как «концепция», «стратегия», «стратегический выбор», «стратегическое планирование», «приоритетные функции», «пространственное развитие», «управление региональным развитием». Не претендуя на авторство, дадим определение вышеуказанных категорий по известным словарям и учебникам.

*Концепция.* Как научная категория термин «концепция» употребляется в трех значениях. С одной стороны, под концепцией подразумевается система взглядов; с другой – значение этого термина связано с определением единого замысла; с

третьей – это система представлений о стратегических целях и приоритетах. Концепция социально-экономического развития региона должна быть согласована с планами федерального центра, для чего предлагается обратиться к Посланию Президента РФ В. В. Путина к Федеральному собранию (12.12.2013 г.). Из послания Президента можно выделить определенные приоритетные направления развития, имеющие прямое отношение к развитию регионов.

Проблемам разработки долгосрочных концепций социально-экономического развития регионов посвящено достаточное количество как научных статей, так и учебных пособий. В соответствии с действующими рекомендациями концепция должна содержать цели, приоритеты и очередность решения задач, систему институциональных преобразований, наметившиеся тенденции в развитии общества, вызовы современности и др.

*Стратегия* – это средство для достижения стратегических целей развития. Концепция долгосрочного комплексного социально-экономического развития должна включать в качестве составляющей основные положения стратегии развития (словарь под ред. Райсберга).

*Стратегический план* – краткий документ презентационного характера, содержащий систему мер и проектов (стратегических программ), направленных на создание условий для реализации приоритетных функций, определенных в качестве стратегического выбора (он может быть представлен отдельным блоком комплексной программы).

*Стратегическое планирование* – особый вид управленческой деятельности, состоящий в разработке стратегических решений, предусматривающих выдвижение таких целей и стратегий поведения объектов управления, реализация которых обеспечивает их эффективное функционирование в долгосрочной перспективе, быструю адаптацию к изменяющимся условиям внешней среды.

*Цель стратегического развития территории* – ожидаемый (намечаемый) обоснованный результат, определяемый количественно и качественно, дополнительно характеризуется долгосрочным (или среднесрочным) временным горизонтом и учетом при ее обосновании факторов влияния внешней среды.

*Приоритетные функции* – ключевые отрасли и виды деятельности, определенные в качестве «полюсов роста» (отрасли, специализации, градообразующие, доминирующие).

*Территория* – определенная часть социального (в первую очередь население), природного (в том числе природно-ресурсного и экологического), экономического, инфраструктурного, культурно-исторического и, наконец, собственно пространственного потенциала государства, которая находится в юрисдикции субфедеральных или местных (муниципальных) органов власти (В. Лексин и А. Швецов).

*Пространственное развитие* – территориальная проекция социально-экономической политики, которая выражает географическую ориентацию территории, реализуемых в ней проектов и программ, несет в себе четкую стратегическую нацеленность (В. Глазычев и П. Щедровицкий).

*Управление региональным развитием* – целенаправленная политика того или иного субъекта, заинтересованного в определенной конфигурации региона и стремящегося подтолкнуть других резидентов региона, чтобы они своими действиями участвовали в формировании данной конфигурации.

В историческом ракурсе вопросам изучения теории и разработке практических рекомендаций стратегического планирования стали уделять внимание с 70-х годов прошлого века. По нашему мнению, многие вопросы интенсификации развития отдельных регионов, разработки жизнеспособных моделей эффективного использования ресурсов останутся недостаточно изученными.

Нами выдвинута следующая возможная *гипотеза развития Ивановского региона*. Получают преимущества те регионы, которые сосредоточивают у себя функцию управления производством, сбытом, научными разработками, то есть регионы – «производители технологий» доминируют над регионами – «производителями товаров», а торговые регионы доминируют над промышленными за счет ускорения оборачиваемости в условиях бюджетной необеспеченности.

В настоящее время в стране и мире формируется новая глобальная иерархия регионов. Она представляет собой территориальное распределение политической, экономической и про-

чей власти в условиях открытого рынка, которая складывается параллельно с процессом административного и территориального реформирования. Новая иерархия фиксирует способность территорий влиять на глобальные обмены товаров и услуг, она конвертируется в своеобразную региональную ренту – более высокую стоимость активов, находящихся на территории. Превращение Ивановского региона в торгово-логистический центр национального масштаба по производству и торговле текстильной и швейной продукцией предполагает учет следующих тенденций: возможность более эффективно распоряжаться финансами, получать большую плату за рабочую силу, обеспечивать большую ликвидность недвижимого имущества и т. д. Все это компенсируется ростом торговли, коммуникационного бизнеса, сосредоточением у себя финансовых ресурсов. Принципы региональной политики при разработке прогноза социально-экономического развития вытекают из Указов Президента РФ от 07 мая 2012 г. № 596–606.

С учетом возможного позиционирования регионов на рынках обоснуем потенциальные направления развития Ивановской области. Мы предлагаем такие концепты, в рамках которых у Ивановской области есть шанс позиционировать свою экономику.

**1. Концепт капитализации территории.** Теоретическое обоснование этой концепции принадлежит неоинституционалистам (Д. Бьюкенену, Г. Марковиц, М. Миллеру, Р. Коузу). Ими был произведен расчет «региональной составляющей» государства/территории как актива. Данные методики расчета региональных/страновых активов впоследствии были приняты на вооружение в МВФ.

а) Для Ивановской области это актуально в связи с кризисом старой индустрии и необходимостью роста новых секторов экономики, где главным должно стать не производство товаров и услуг, а создание технологий, связанное уже не только с основными фондами, сколько с компетенциями персонала. Широкая сеть вузов в г. Иваново дает региону возможность реализовать это преимущество.

б) Позиционирование региона на рынке во многом определяет место региона в глобальной экономической и политической системе. Это предъявляет иные требования к инфраструк-

турам и качеству управления. Очевидно, что политика регионального развития в этом отношении обретает точно выраженные акценты и нацеленность на определенные группы субъектов. Для Ивановской области – это соперничество за инвесторов, связанных с технологиями услуг. Наличие института материнства и детства, известных медицинских центров дает такой шанс.

**2. Концепт девелоперских центров.** В условиях концентрации капитала повышается роль девелоперских центров. В некоторых случаях в качестве такого ядра могут выступать девелоперские агентства, реализующие программы реконструкции отдельных городских зон [3]. В г. Иваново уже реализованы такие проекты – реконструкция помещений ткацкой фабрики под торгово-развлекательный центр «Серебряный город», камвольного комбината под «ЕвроЛэнд» и др. Важно вовремя уловить направления распространения волн активизации финансовых и материальных потоков от девелоперского ядра. Однако несколько удивляет позиция городских властей, которые не ставят перед девелоперами вопрос инфраструктурной обеспеченности прилегающей территории и создание более привлекательных условий жизни для населения. Мы наблюдаем примеры, когда создаются массы неудобств для населения (строительство торговых центров «Бимарт» на Станционной, «ЕвроЛэнд», «Тополь», «Рио» и др. Мы считаем, что Администрации г. Иваново или органам госвласти региона, отвечающим за инновационное развитие города, необходимо активнее ставить вопросы и реализовывать мероприятия, обусловленные строительством и функционированием не только таких комплексов, но и систем жизнеобеспечения.

**3. Концепт развития региона в фокусе Московского и Нижегородского макрорегионов.** Для Ивановской области актуальна концепция развитие региона в фокусе московского макрорегиона. В современной России в региональном развитии ярко проявляются эффекты агломерации и эффекты трансмиссии экономического роста от одного региона к другому (пространственная корреляция роста). Статистический анализ, проводимый в рамках исследования Всемирным банком российского регионального развития, показывает значимость эффектов обеих

форм агломерации для объяснения регионального роста в России. Размер столичного (или самого большого) города является важным объясняющим фактором для регионального роста. Эффекты трансмиссии экономического роста от одного региона к другому особенно сильны в регионах, находящихся в непосредственной близости от Москвы [1].

Близость к базовым регионам («полюсам роста»), в рамках теории точечного развития, имеет вполне конкретное количественное измерение: 50-километровая зона – зона «маятниковой» миграции; 100-километровая зона – зона расселения мегаполисов; 200-километровая зона (как правило, отмеряемая от крупных транспортных узлов, международных аэропортов) – зона размещения крупных процессинговых центров и интенсивной вахтовой миграции, пример Ивановской области [3].

Однако не следует забывать, что различие участия развитых и отсталых регионов в межрегиональных обменах заключается в том, что в потоках, генерируемых первыми, преобладает культурно-виртуальная составляющая, а вторые за участие в этих потоках вынуждены расплачиваться природными и человеческими ресурсами, суверенными правами. Развитые регионы в отношениях с депрессивными, как правило, имеют отрицательный торговый баланс.

Развитые регионы сбрасывают в менее развитые свои технологии, утратившие эффективность, проводя политику сброса расходов, связанных с покрытием ущерба от эксплуатации природных ресурсов, утилизацией отходов, например, ОАО «Ивановский бройлер». В этом случае происходит неравноценный обмен наряду с вымыванием более дешевой рабочей силы отсталых регионов.

**4. Концепт инновационного развития региона.** Программы по усилению конкурентоспособности регионов за счет инноваций. Д. А. Медведевым (в ранге Президента РФ) в 2009 г. на Ярославском экономическом форуме были обозначены пути развития экономики страны. По его мнению, они должны быть основаны на четырех «И» – институтах, инфраструктуре, инновациях, инвестициях [4]. Для регионального развития реализация вышеуказанных направлений предполагает такую региональную экономику, которая должна быть основана на знаниях,

технологических инновациях, региональной идентичности. Рамки реализации должны быть обусловлены глобальными вызовами, технологическими изменениями. Логикой развития может выступать решение проблем: если уровень обычных инфраструктур в целом выравнивается, то разрыв переходит в область инноватики, технологий и исследований. Для Ивановской области направлениями инновационного развития могут быть:

- а) региональные программы инновационных инициатив и последующие экспериментальные проекты;
- б) передача опыта и межрегиональные сети;
- в) конкуренция и конкурсы лучших проектов.

Особняком стоит проект по строительству завода по производству полиэфирного волокна в Вичугском районе. Обсуждение проекта идет уже более 5 лет, но за этот период не был сформирован заказ ни ивановским ученым, ни ученым федерального уровня на исследование этого специфического рынка. Пока обсуждаются вопросы строительства этого завода, в Ивановской области и в других регионах России уже запущены производства синтетических нитей или ведется их строительство: ООО «Тобольск-Полимер», (г. Тобольск), «Нижнекамскнефтехим» (респ. Татарстан), «Ставролен» (г. Буденновск), ОАО «Титан» (Омск), реконструируются и модернизируются мощности на заводах в Томске, строятся заводы в Казахстане, на Украине, Саудовской Аравии, полным ходом идет расширение мощностей в Китае.

**5. Концепт повышения роли функционального подхода в развитии региона.** В обществе идет широкая дискуссия о переходе от «региона-субъекта» к «региону-функции», о «функциональных автономиях» – парасоциальных организациях, обладающих специфической формой самоуправления. Они тесно взаимодействуют с властями своих регионов и муниципальных образований районов в решении местных задач в торговых палатах, университетах, местных ярмарках, центрах здравоохранения и школах, отраслевых консорциумах, межмуниципальных предприятиях сферы услуг и т. п. [2]. В Ивановской области это направление реализуется через участие области в формировании креативных городов (г. Плес), проектов – вроде «Жар-птицы» и др. Эксперты, работающие с формированием



креативных городов в индустриально развитых странах, в качестве основных инструментов управления данными проектами предлагают переход к стратегическому планированию развития городов как непрерывному процессу. В то же время научный потенциал ивановских вузов не всегда востребован.

**7. Концепт мобилизации местных ресурсов.** В условиях отсутствия углеводородного сырья ивановский регион должен искать свои векторы развития. С этих позиций для Ивановской области резервом может и должна служить неиспользуемая недвижимость, которая до сего времени не легализована. В первую очередь это касается легализации земельно-имущественного комплекса вблизи промышленных центров (г. Иваново, Кинешма, Шуя и др.), а также неиспользуемые земли сельскохозяйственного назначения.

Однако материалы заседания Правительства Ивановской области от 01 апреля 2014 г., на котором рассматривался вопрос развития сельского хозяйства в области и организации весенне-полевых работ, свидетельствуют о том, что Правительство не имеет практических решений ввода в оборот неиспользуемой пашни и не ставит эти задачи. Масштабы неиспользуемой (заброшенной) пашни впечатляют. По состоянию на 01.01.2012 г., по данным федеральной агрохимической службы по Ивановской области, площадь неиспользуемой пашни составила 285,4 тыс. га – это 59 % от общей площади пашни. По срокам выбытия эта картина выглядит следующим образом: до 2 лет – 17,9 тыс. га, от 2 до 10 лет – 211,8 тыс. га, более 10 лет – 55,7 тыс. га. По оценке специалистов, площадь пашни, пригодной для введения в оборот, составляет 177,4 тыс. га.

Расчеты показывают, что, ориентируясь преимущественно на местный рынок, можно удвоить производство сельхозпродукции. А это и рабочие места, и добавленная стоимость и т. д. На кафедре экономической теории Ивановского госуниверситета в настоящее время изучается вопрос о модели ввода в оборот заброшенной пашни.

По нашему мнению, представленная программа социально-экономического развития Ивановской области не решает принципиальные вопросы повышения темпов развития экономики Ивановской области, проблемы демографического харак-

тера и сокращение отставания в уровне и качестве жизни населения и требует общественного обсуждения.

***Библиографический список***

1. *Бабаев Б. Д.* Москва: донор или «вампир?!» : монография. Иваново ; Москва, 2009. 271 с.
2. *Вавилова А.* Реформа регионального управления в Италии // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 6.
3. *Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д.* Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. СПб. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005.
4. Рабочий край : общественно-политическая газета Ивановской области. 2008. № 28 (24714). 16 февр.
5. Стратегия социально-экономического развития Ивановской области до 2020 г. : Закон Ивановской области от 11.03.2010 г. № 22-ОЗ.

## О НОВОЙ ТРАКТОВКЕ ОБЩЕГО КОРПОРАТИВНОГО ИНТЕРЕСА

Существует мнение, согласно которому реальным носителем любого интереса может считаться лишь тот или иной индивид. Поэтому действительным, или реальным, единством всех видов интересов является круг интересов отдельного индивида. Всякий общий интерес обязательно преломляется через индивидуальные интересы отдельных личностей, находит в них свою поддержку или, напротив, встречает отторжение и, таким образом, проявляется как некая усредненная, уравновешенная величина, не сводящаяся к механической сумме индивидуальных интересов. Важной составляющей в системе экономических интересов является взаимодействие экономических интересов собственников, руководителей (наемных менеджеров), наемных работников, а также интересов профсоюзов. Современные задачи науки таковы, что нам необходимо для решения широкого круга задач ввести понятие «общий корпоративный интерес».

**Ключевые слова:** экономические интересы, общий корпоративный интерес, производительные силы коллективного труда.

*B. D. Babayev, O. S. Romanova*

## ABOUT NEW TREATMENT OF THE GENERAL CORPORATE INTEREST

There is an opinion according to which this or that can be considered as the real carrier of any interest only individuals. Therefore the valid or real unity of all types of interests is the focus of interest of the certain individual. Any general interest surely refracts through individual interests of individuals, finds in them the podkderzhka or, on the contrary, meets rejection and, thus, is shown as the certain uskrednenny, balanced size which isn't reducing to the mechanical sum of individual interests. Important component in system of economic interests is interaction of economic interests of owners, heads (hired managers), hired workers, and also interests of labor unions. Modern problems of science are that that it is necessary for us for the solution of a wide range of tasks to enter concept the general corporate interest.

**Key words:** economic interests, general corporate interest, productive forces of collective work.

В настоящее время достаточно популярной является тема экономических интересов наемного работника. Безусловно, каждый трудящийся в организации человек имеет собственные экономические интересы. Но вместе с тем современная тенденция заключается в том, что частный экономический интерес наемного работника переплетается с общим интересом персонала организации, а также с интересами администрации и собственников. По нашему мнению, это одна из трактовок общего корпоративного интереса, при этом он имеет отношение к личному экономическому интересу конкретного работника. Но при этом происходит процесс трансформации: от понимания личного интереса переходим к пониманию интереса на уровне организации. Носителями этого интереса будет совокупность лиц наемного труда.

Необходимо указать, по каким направлениям происходит переплетение интересов работника с указанными выше тремя группами интересов участников хозяйственной деятельности.

Во-первых, проблема занятости индивида решается при следующих условиях. В организации должно трудиться определенное количество работников, для того чтобы можно было говорить о совокупном работнике. Наемные работники могут решить проблему занятости лишь во взаимодействии с администрацией, при этом собственники, будучи владельцами средств производства, регулируют деятельность организации. Таким образом, тема занятости применима к индивиду только если он включен в состав персонала, подчинен установкам администрации, а собственники гарантируют сохранность организации.

Во-вторых, каждый работник заинтересован не только в получении зарплаты, но и в ее увеличении. Это возможно только в случае повышения производительности труда, ресурсосбережения и стабильной реализации продукции по приемлемым ценам. Все эти составляющие общего результата взаимодействия персонала, собственников, управленцев.

В-третьих, работник не может в одиночку решить проблему улучшения условий труда и обеспечить себе профессиональное продвижение.

И, наконец, прием на работу, поощрение, наказание и увольнение – это функции администрации. В случае неудовле-

творности вопросами действия трудового законодательства в организации работники также обращаются к администрации.

Важно подчеркнуть, что если мы рассматриваем личный экономический интерес как переплетение интересов наемных работников, менеджеров и собственников, то инициативы могут исходить от любой из сторон.

Согласно мнению современных неоклассиков, основным экономическим интересом собственников является максимизация чистой прибыли. Среди прочих ведущих мотивов вложения средств в ту или иную фирму можно обозначить повышение своего социального статуса и самоутверждение. Особого внимания заслуживает основная цель собственников – непрерывное повышение собственного дохода. Средства достижения этой цели могут быть различными, но общеизвестным фактом является то, что если собственник и члены его семьи не являются единственными работниками фирмы, то ее реализация будет связана с наемным трудом и его эффективностью.

По мнению Гутмана Г. В., собственник стремится к независимости и самостоятельности, самовыражению и повышению социального статуса [2, с. 63–64]. Вполне очевидно, что собственники больше всего заинтересованы в том, чтобы вложенные ими средства не только окупились, но и приносили стабильный доход. Именно уверенность в том, что у предприятия есть будущее, мотивирует собственников вкладывать свои средства в его развитие. Таким образом, владельцы предприятия заинтересованы в том, чтобы оно не только «держалось на плаву», но и развивалось, приносило прибыль. Можно выделить увеличение собственности в будущем как один из стимулов к вложению средств в то или иное предприятие.

Существует две противоположные точки зрения на проблему взаимодействия собственника и наемного рабочего в процессе согласования интересов. «Для совершенствования системы управления и организации производственного процесса больших средств не требуется, необходимы воля руководителя, команда единомышленников, профессионализм кадров и самое основное – общая заинтересованность в конечных результатах, действие системы – все вопросы решаются на том уровне, на котором они возникают» [1, с. 68]. Согласно с первой точкой

зрения, собственник предоставляет работникам трудиться и зарабатывать себе на жизнь, если его что-то не будет устраивать, он может ликвидировать предприятие. Вместе с тем собственник, обладая капиталом, гарантирует работникам какой-то минимум зарплаты, а значит, они законодательно не вправе требовать от него большего; если их не устраивают те условия, которые им предлагают, они могут уйти, а собственник сможет найти других работников.

Существует и другая позиция, сторонники которой полагают, что интересы собственника практически не реализуемы, если не будут осуществляться цели работников, поскольку они не будут работать «с отдачей», произойдет усиление процесса отчуждения труда, производительность будет падать, увеличится процент брака, в современных условиях это неминуемо приведет к банкротству. Таким образом, интересы наемных работников первичны, именно интересы коллектива должны составлять основу общего корпоративного интереса, а цели и задачи собственников и администрации должны быть согласованы с интересами работников.

Наемные менеджеры высшего звена являются связующим звеном в цепочке установления взаимодействия между собственниками и наемными рабочими. Формирование общего корпоративного интереса как результата согласования интересов внутри фирмы во многом зависит от компетентности менеджеров и их умения формировать коммуникационную среду фирмы.

«Мотивация управляющих существенно отличается от мотивации собственников. С одной стороны, им свойственно стремление к самоутверждению в корпоративной иерархии, жажда успеха и лидерства, честолюбие, стремление к реализации предпринимательского «я», с другой стороны, они ощущают комплекс собственной неполноценности по отношению к собственнику... более половины опрошенных менеджеров заявили, что в ситуации выбора они предпочли бы встать во главе небольшой, но собственной компании, чем занимать высший пост в крупной корпорации. В существующих крупных корпорациях баланс интересов не достигнут; об этом свидетельствуют многочисленные конфликты, которые довольно часто разрешаются в пользу управляющего, а не собственника» [3, с. 55–56].

Интересы собственников учитываются руководителями практически всегда, поскольку без этого невозможно дальнейшее сотрудничество между ними. При этом менеджеры могут не разделять убеждения и ценности собственников. В любом случае действия руководства направлены прежде всего на реализацию интересов собственников, а уже потом своих личных и интересов наемных менеджеров. Необходимо выделить общие интересы руководителей и их подчиненных. Все наемные работники всегда заинтересованы в стабильно растущем доходе фирмы. В этом смысле можно сказать, что реализуется принцип «все в одной лодке».

У руководителей низшего и среднего звена позиция по отношению к интересам собственника и предприятия в целом мало чем отличается от позиции среднестатистического работника, не занимающего руководящей должности. Такой руководитель в большей степени рассматривает себя как одного из наемных работников. Поэтому чем скромнее роль руководителя в процессе принятия управленческих решений, тем меньше он заинтересован управлять. Таким образом, интересы собственников и управляющих не только не совпадают, но по большей части противоположны [4, с. 36].

В современных условиях, имея в виду современные коллективы, их социальные условия, персонал организации формирует новую производительную силу. Это существенно для понимания самого общего корпоративного интереса. Таким образом, мы вводим понятие персонала как новой производительной силы. Любое предприятие представляет собой или отдельные участки, или подразделения, которые между собой взаимодействуют. Они должны обеспечивать слаженную работу. Так, например, на промышленном предприятии существуют основное, вспомогательное и обслуживающее производства, в процессе их взаимодействия обеспечивается синхронизация действий. Если имеет место сбой на одном участке, то происходит сбой в деятельности всего предприятия, то есть нарушается синхронность всего предприятия. В текстильном производстве существует последовательность технологии выполнения работ. При этом каждый последующий этап является контролером предыдущего. В случае выпуска брака на одном производственном участке уже

невозможно выпустить качественный готовый продукт. Если выпущено некачественное суровое полотно, отделочное производство не сможет устранить недостатки с помощью любой даже самой современной технологии. Значит, люди должны осознавать ответственность перед коллективом за выполняемую ими работу. Контроль должен сочетаться с поддержкой и наставничеством. При этом немаловажно отметить, что добросовестность каждого отдельного работника в итоге вознаграждает и его, и весь коллектив в целом. Таким образом, на наш взгляд, формируется новая производительная сила коллективного труда персонала организации. Данное понятие отражает сущность общего корпоративного интереса.

Востребованность изучения общего корпоративного интереса связана, по нашему мнению, со следующими пунктами.

Во-первых, введение в оборот понятия общего корпоративного интереса развивает теорию экономических интересов, поскольку в данном случае речь идет о том, что сам по себе интерес наемного работника представляется как переплетение интересов всех участников хозяйственной деятельности.

Во-вторых, система управления персоналом организации должна быть построена на изучении структуры интересов индивидов, персонала, администрации, собственников и профсоюзов. Кроме того, существуют интересы контактной среды организации, которые также следует учитывать. Вся эта совокупность интересов и взаимодействия учитывается при стратегическом планировании, а также при тактическом руководстве деятельностью подразделений.

В-третьих, необходимо выяснить, как фокусируются интересы различных групп участников хозяйственной деятельности, существуют ли такие характеристики, которые являются общими для всех. В случае нахождения такого фокуса можно управлять совместным интересом. В частности, занятость и доход – это те интересы, реализация которых зависит от общего результата, то есть от совместных действий людей.

В-четвертых, общий корпоративный интерес внутренне противоречив в силу сочетания общих и эгоистических интересов, а также в связи с существованием отчуждения труда. Таким образом, необходимо решить теоретико-прикладную задачу –



смягчение отчуждения труда при реализации общего корпоративного интереса.

И, наконец, с помощью категории общего корпоративного интереса возможно объяснить объективную основу формирования организационной культуры как феномена, относящегося к экономическому поведению работников.

Процесс формирования общего корпоративного интереса имеет различные формы проявления. В силу согласованности интересов участников хозяйственной деятельности можно создать систему социального партнерства, которая в свою очередь выступает как индикатор смягчения отчуждения труда. С другой стороны, создается объективная основа для развития организационной культуры за счет развития положительных трудовых установок, создания образцов поведения и корпоративной этики.

Но главным, на наш взгляд, является то, что общий корпоративный интерес проявляется в новой производительной силе коллективного труда, которая может быть названа слаженным коллективом. Необходимо отметить, что для создания и поддержания этого феномена должны иметь место факторы, цементирующие производительные силы, а также должны быть конструктивные экономические отношения, складывающиеся между участниками хозяйственной деятельности организации.

#### ***Библиографический список***

1. *Акопян Г.* Важнейший фактор достижения успеха – личная заинтересованность каждого. Опыт нашего предприятия (3 автобусный парк ГУП «Мосгортранс») в полной мере подтверждает этот тезис // Человек и труд. 2004. № 5. С.6–8.

2. *Гутман Г. В., Лапыгин Ю. Н.* Собственность и управление. М. : Наука, 1997.

3. *Лапыгин Ю.Н., Эйдельман Я. Л.* Мотивация экономической деятельности в условиях российской реформы. М. : Наука, 1996.

4. *Черняева Д.* Где соприкасаются интересы руководителя и собственника? // Кадровик. Трудовое право для кадровика. 2009. № 4.

ББК 332.12

*Б. Д. Бабаев, Н. В. Боровкова, А. И. Крупин, М. Е. Сергеева*

## **МАЛЫЕ ГОРОДА КАК ОРГАНИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА**

В единстве поселенческого, экономического и социального аспектов предложена концепция возрождения и развития малых городов.

**Ключевые слова:** малый город, поселенческий аспект, экономический аспект, социальный аспект, экономическое пространство.

*B. D. Babayev, N. V. Borovkova, I. A. Krupin, M. E. Sergeeva*

## **THE SMALL CITY AS AN ORGANIC PART ECONOMIC SPACE**

In the unity of the settlement, economic and social aspects of the concept of revival and development of small towns.

**Key words:** small town, settlement aspect, the economic aspect, the social aspect, economic space.

В Ивановской области 3018 сельских поселений и 30 городов. Почти все райцентры, за исключением Кинешмы и Шуи, представляют собой малые города с населением менее 50 тыс. чел. Кроме того, существуют еще поселки городского типа, где население несколько тысяч человек. Плотность населения в области несколько менее 50 чел. на 1 кв. км при сравнительно неплохой по меркам европейской части страны обеспеченности путями сообщения, прежде всего автомобильными дорогами с твердым покрытием. Сами поселения рассредоточены по территории региона, отсутствуют крупные не заселенные людьми территории. Все это имеет отношение к теме экономического освоения хозяйственного пространства, но в любом случае поселения, будь то городские или сельские, должны характеризоваться определенными признаками полноценности и самодостаточности по некоторым позициям. С этой стороны дело обстоит не слишком благополучно. Значительная часть сельских поселений (в некоторых муниципальных районах около трети) не имеет постоянных жителей или число жителей 5 человек и меньше. Сельские поселения в массе своей не отличаются даже минимальной функциональностью: нет работы,

---

© Бабаев Б. Д., Боровкова Н. В., Крупин И. А., Сергеева М. Е., 2014

кроме личного подсобного хозяйства, ведение которого может быть тоже затруднено; поселения в большинстве своем недостаточно инфраструктурно обустроены; личный сектор экономики также оказался подорванным; психологическое самочувствие населения не слишком радостное; просматривается устойчивая тенденция сокращения численности проживающих на селе и постарение населения. Что касается малых городов, то здесь тоже имеет место немало негативных тенденций. Дело не просто в том, что сокращается численность населения, но также и в том, что значительная часть людей – это трудовые мигранты, люди, работающие за пределами своего населенного пункта, причем преобладает не маятниковая миграция, что можно считать явлением нормальным, а вахтовый метод, связанный с поездками на работу от места жительства на сотни километров. Производство в малых городах приобрело фрагментарный характер. Для них характерна финансовая зависимость, ибо в большинстве случаев доходы местных бюджетов наполняются за счет перечислений из бюджетов вышестоящего уровня. Вследствие развитой трудовой миграции качество остающейся в малых городах рабочей силы оставляет желать лучшего, а это затрудняет приход инвесторов. В массе своей малые города не являются достаточно привлекательными для инвесторов, в то же время и местные руководители в этом отношении не ведут целенаправленной систематической работы. Плохо то, что падает административная роль малых городов (из них уходят различные управленческие структуры) и происходят негативные процессы в образовании, здравоохранении, культуре, сфере развлечений. Все сказанное (а сказано далеко не все) свидетельствует о кризисном состоянии и села, и малых городов. Коренная причина в том, что «загнулась» экономическая деятельность, соответственно, нет работы с достойной заработной платой. Само село, да и города нашего старопромышленного региона оказались на обочине современной рыночной экономики.

Остро возникла тема – какова будущность малых городов, каково их место в современной экономике и в нынешнем обществе, как решать проблемы, с которыми они столкнулись. Мы исходим из того непреложного, по нашему мнению, взгляда, что малые города – это органический элемент хозяйственного про-

странства и выпадение их из структуры общественного воспроизводства грозит колоссальными потерями.

Итак, как мы себе представляем проблему малых городов и что в конечном счете надлежит сделать, для того чтобы эту проблему благополучно разрешить? Понятно, что по этому вопросу необходима большая общественная дискуссия, результатом которой мог бы быть комплекс предложений о государственной поддержке малых городов и окружающей их территории.

Прежде всего нужно указать на то, что малые города вместе с окружающей их территорией есть фактор поддержания экономического пространства, а в связи с этим мы укажем на их особую коммуникационную роль. Если обратиться к территориям Восточной Сибири, Дальнего Востока, то можно столкнуться с фактами, когда человек,двигающийся по дороге на автомобиле, проезжает одну за другой сотню километров и ни справа, ни слева не встречает людей, нет населенных пунктов. В этих местах экономическое пространство не освоено, плотность населения составляет меньше одного человека на квадратный километр. По международным стандартам такие территории как раз и подпадают под то, что мы именуем пространством без людей. В Ивановской и других старопромышленных областях положение иное: исторически территория была заполнена и народом, и разнообразными видами экономической деятельности. Целостность территории обеспечивается за счет ее связанности, а связанность достигается за счет того, что есть густота путей сообщения, соответственно, существует общественное разделение труда и имеет место перевозка грузов и пассажиров. Мало сказать, что есть дороги, надо, чтобы они эксплуатировались. Но условием этого является инфраструктурное обустройство магистралей, в этом отношении роль малых городов (все они в Ивановской области стоят на ответственных магистралях), роль поселений, расположенных вдоль автомобильных и других трасс, значительна. В этом ключе исчезновение населенного пункта с географической карты – момент отрицательный. В порядке развития темы добавим, что перспективно не только для Ивановской области, но и для других областей – это развитие транзита, от которого регион может получить значительный выигрыш. Ивановская область в этом отношении имеет колоссальной зна-

чимости резерв. Речь идет о том, что рядом с Кинешмой есть мост через Волгу, который слабо эксплуатируется в силу того, что нет нормальной дороги от Заволжска до Островского, а Островское стоит на трассе федерального значения. Налево поехать – приедешь в Кострому, Ярославль и далее в центр России, направо поехать – доберешься до Кирова и попадешь на Урал. Если построить трассу Заволжск-Островское, то можно разгрузить ряд переполненных потоков и организовать новые маршруты, масштабные по своим характеристикам. Это будет движение как в широтном, так и в меридианальном направлении. Этот транзит сам по себе возвысит роль многих поселений, расположенных на автотрассах. Надо также учитывать, что активизация экономической деятельности в стране (имеется в виду новая индустриализация, развитие высокотехнологичных производств, импортозамещение и пр.) позволит поднять значимость малых городов не только как коммуникационных центров, но и как мест приложения капитала и активизации хозяйственной деятельности. Важно иметь в виду, что современная индустриализация в заметной степени покоится на мини-предприятиях (небольшие по масштабу модули, технологические линии и пр.), для развития которых в малых городах есть соответствующие предпосылки. Высока востребованность, идущая от больших городов и промышленных центров, в рекреационно-туристических услугах, эти услуги малые города с окружающей их территорией вполне могут предоставить, если, естественно, в их развитие будут вложены необходимые инвестиции. Существуют и иные формы активизации трудовой и предпринимательской деятельности, в осуществлении которых выдающуюся роль могут сыграть объекты нашего исследования.

В предыдущем абзаце мы делаем акцент на коммуникационной роли малых городов, которые вместе с окружающей их территорией позволяют поддерживать и активизировать экономическое пространство. Рассуждая теоретически, углубление общественного разделения труда, специализация и даже диверсификация производства способствуют развитию перевозочной работы и стимулируют развитие путей сообщения. Многие малые города стоят на трассах федерального значения или на внутрирегиональных трассах, играющих заметную роль в эко-

номической жизни территории, это обстоятельство крайне важно. Еще один момент связан с тем, что можно ожидать определенного повышения транспортного движения не только на автотрассах и железных дорогах, но и на речных магистралях. Немало небольших городков стоит на Волге, Оке, Клязьме и других реках, имеющих серьезное значение для нашей страны. Речные перевозки – это самый дешевый вид транспорта. В Западной Европе доля речных перевозок в общем грузообороте достаточно значительная, это фактор снижения транспортных затрат в себестоимости продукции. У нас, к сожалению, в постсоветские годы значение перевозок по рекам и озерам не просто упало, а существенно снизилось. Определенную роль может также сыграть развитие малой авиации, особенно в связи с повышением деловой активности и с развитием рекреационно-туристических услуг.

Другая сторона проблемы, позволяющая возвысить роль малых городов в экономике регионов и страны в целом, – это восстановление на новой основе и в новой структуре полноценной экономической деятельности. В чем дело? Прежде всего заметим, что из областных городов, промышленных центров происходит вытеснение отдельных производств. В этом отношении особенно показательна Москва, но и Иваново как региональная столица тоже дает образец выталкивания и даже ликвидации промышленных предприятий на своей территории. С этой стороны мы должны подумать, кто же должен принять эти предприятия. Наверное, периферия. На примере Тверской, Владимирской и ряда других областей нетрудно показать, как там размещены и более или менее успешно действуют предприятия, ранее имевшие московскую прописку. Например, во Владимирской области большое развитие получило мебельное производство, в определенной степени его истоки лежат в Москве. Наряду с тем, что происходит перемещение производства из крупных городов в малые города, происходит еще и процесс, когда крупные города, обремененные многообразием экономической деятельности, делают заказы на продукцию и услуги периферийных центров, тем самым поддерживая провинциальную хозяйственную деятельность. В этом отношении можно привести примеры со швейными предприятиями Ивановской области

(Верхний Ландех, Шуя и другие города), которые в существенной степени держатся на заказах МВД, МЧС, РЖД. Достаточно часто московские или ивановские заказчики предлагают периферии выступить в качестве соисполнителей или подрядчиков выполнения тех или иных работ. Когда такие заказы носят случайный характер, это не решает проблему, но если такие отношения становятся систематическими, то это уже другое дело.

Москва, а также другие крупные города (Москва, разумеется, в особенности) переполнены экономической деятельностью, свободными денежными средствами, предпринимателями, которые не удовлетворены состоянием своего бизнеса, отсюда разнообразные формы экспансии – движение на периферию. Примеры многочисленны. Например, сравнительно небольшой Майдаковский чугунолитейный завод, расположенный в глубине Ивановской области, в Палехском районе, имеет московского хозяина. В очень многих малых городах, а также в поселках городского типа (имея в виду старопромышленные регионы страны) предприятия различных видов экономической деятельности принадлежат московскому капиталу. Создается впечатление, что московский след везде и всюду. И в данном случае сложилась ситуация, когда одни зоны имеют избыточные ресурсы, другие зоны, например малые города, ощущают дефицит ресурсов, отсюда можно ожидать перемещения ресурсов, что, естественно, выступит как фактор возрождения периферии. Отдельные факты привести нетрудно, но важно иметь в виду, что этот процесс в условиях новой индустриализации, если она состоится, может превратиться в сильный поток.

И Москву, и другие крупные города надо вместе с тем воспринимать и как крупные рынки сбыта сельскохозяйственной и иной продукции. В Пучеже, небольшом городе, расположенном на Волге и явно тяготеющем к Нижнему Новгороду, один управленец метко заметил: «Нижний Новгород все съест». Правда, это «все» надо еще произвести.

В смысле развития экономической деятельности малые города с окружающими их территориями перспективны как зоны рекреации и туризма. И в Ивановской, и в других областях есть обширные территории, подпадающие под понятие экологически чистых, при этом есть лесные массивы, водоемы, впечат-

ляющие ландшафты, возможности сбора грибов и ягод, рыболовства, охоты, иных видов любительской деятельности. Все это вполне отвечает растущим запросам жителям больших городов в отдыхе, оздоровлении, путешествиях. Тот, кто бывал в Москве, прекрасно понимает, насколько настоятельна потребность московских жителей в подобного рода услугах. В большинстве деревень областей, окружающих Москву, можно в летнее время встретить москвичей, которые чаще всего уже являются домовладельцами, заводят огороды, превратились в настоящих дачников. В Киржачском районе Владимирской области 50 тыс. жителей, а летом их число возрастает в пять раз. Конечно, это потребовало развития соответствующей инфраструктуры. Существенно возрос не только товарооборот, но и поступления в казну. Влиятельные дачники помогают решать районные проблемы (дороги, газификация и пр.). В целом надо говорить о большой роли московского фактора, если иметь в виду перспективы подмосковных регионов. Но эти процессы, идущие снизу, имеющие в существенной мере стихийный характер, надо дополнить проектами, реализуемыми сверху. В связи с этим можно высказаться о перспективности формирования Верхневолжского рекреационно-туристического кластера с участием Москвы. Этот проект может стать не только межрегиональным, но и национальным и даже международным.

Большие перспективы возрождения экономической деятельности в подмосковных регионах в условиях новой индустриализации имеет агропромышленный комплекс. Известно, что уже давно крупные московские и иные пищевые холдинги стали создавать собственную сырьевую базу, участвовать в строительстве животноводческих ферм и в выращивании сельскохозяйственных культур, главным образом на кормовые цели. В данном случае надо поставить вопрос об импортозамещении и об обеспечении национальной продовольственной безопасности, эта тема общенациональная. Ведь Ивановская и другие области находятся «под боком» у Москвы, густота путей сообщения очень значительная, области насыщены транспортом. Но есть свои проблемы: недостаток квалифицированных кадров на селе, обезлюдивание деревень и др. Однако использование капиталоемких форм созидания нового производства позволяет обойтись



минимумом рабочей силы. При этом люди становятся высокооплачиваемыми, соответственно, от них требуются серьезные трудовые усилия. Другая проблема – это проблема предпринимателей, которые могли бы взяться за конкретное дело и могли бы его поставить, начиная практически с нуля, с нулевого цикла. Вообще, если мы говорим о факторах, сдерживающих экономический рост, приходится вести разговор о дефиците кадров, в данном случае акцент на управленческие кадры и на специалистов.

Наша постановка вопроса о возрождении и развитии малых городов вместе с окружающей их территорией носит принципиальный характер, в реальной жизни приходится иметь в виду и значительное число обстоятельств, мешающих осуществлению нужных проектов. Однако мы полагаем, что если движение снизу будет соединено с соответствующими инициативами сверху, то проблемы активизации экономической деятельности в малых городах могут быть решены.

Важный фактор – это острейшая необходимость государственной поддержки малых городов. Требуется поддержка в их инфраструктурном обустройстве, а также в том, чтобы поддерживать малое и среднее предпринимательство, которое может обеспечить формирование рабочих мест. В данном случае мы для начала выделяем две позиции – инфраструктура и рабочие места. У малых городов нет соответствующих ресурсов, для того чтобы самостоятельно решить эти проблемы, нужна государственная поддержка. Одной из форм может служить государственно-частное партнерство, другая форма – прямые финансовые вложения, принимающие различные формы, начиная от субсидирования процентной ставки и кончая строительством за счет госсредств школ, больниц и других объектов. В настоящее время сложилась ситуация, когда муниципалитеты имеют обязательства и перед народом, и перед вышестоящими структурами, однако они не наделены не только соответствующими ресурсами, например финансовыми, но и соответствующим объемом прав. Ответственность без прав – это парадокс.

Одним словом, если иметь в виду экономическое будущее малых городов, то оно в современных условиях в сильнейшей степени зависит от того, как поведет себя окружающая среда.

Применительно к Ивановской области и другим подмосковным регионам, следует говорить (еще раз повторим) о ведущей роли московского фактора, включая сюда тему не только материального производства, но и сферы услуг (рекреация, туризм и пр.). Если малые города и село полностью отдать во власть рынка с его мощными стихийными началами, то мы получим удручающие результаты с точки зрения состояния нашей экономики. Поэтому необходима продуманная государственная поддержка, носящая всесторонний характер и означающая перераспределение ресурсов из одних сфер (более-менее преуспевающих) в другие сферы, связанные с селом и малыми городами.

Затронем социальный аспект жизнедеятельности малых городов. Тот строй жизни, который характерен для подобных поселений, можно назвать полугородским или полусельским. Это отражается как на повседневной работе людей, так и на образе их мыслей. Высказывается суждение, что малые города и сельские поселения представляют собой особый уклад жизни. Его наиболее существенные признаки: близость к природе и к земле, усадебная форма проживания, ведение личного подсобного хозяйства, участие в рыночной торговле, психология соседства, развитая система одаривания друг друга, высокая роль межличностных отношений, в первую очередь отношений родственников и соседских, развитая собственническая идеология, черты открытости и гостеприимства. Социологи, изучающие быт людей, склонны проводить различия между городом и деревней, но малые города все-таки оказываются в пограничной зоне. Важно также подчеркнуть, что провинция является хранителем многих важных традиций великорусского народа, и в этих традициях высока значимость духовного начала, нередко связанного с религиозными верованиями. Проблемы духовности особенно актуальны для нашей страны, и если где-то они сохраняются или даже множатся, то это большой позитив для нашего Отечества. Интересно отметить, что, согласно опросам, до трети опрошенных при наличии соответствующих условий могли бы переехать либо в малые города, либо даже в деревню. С одной стороны, современный город лишает человека естественных условий жизнедеятельности (загрязненность воздуха, повышенный шум, много бестолковой суеты и пр.), он как бы выталкива-

ет людей на периферию, с другой стороны, как сельская, так и полусельская местность пока еще сохраняет свои положительные черты, есть возможность дышать свежим воздухом и вкушать нормальную пищу.

Кроме того, современные коммуникационные и иные возможности дают людям, проживающим в провинции, приближаться к благам городской жизни, если есть хорошие дороги и надежный транспорт, семьи уверенно принимают радио-и телепередачи, люди имеют возможность пользоваться Интернетом. В то же время любое переселение в малый город или на село в обязательном порядке предполагает работу с благоприятными условиями труда. Эта работа может быть обеспечена человеку в месте его проживания (лучший вариант), но в то же время при наличии надежного сообщения может быть реализован уже получивший достаточно большое распространение принцип «место жительства здесь – работа там». Появление человека с личным автомобилем – это одна из форм реализации этого принципа. При поездке на работу на своих автомобилях люди могут формировать целые экипажи, в итоге поездки окажутся даже рентабельными с точки зрения денежных затрат.

Сама жизнь в малом городе или в сельской местности формирует особый тип человека. Это обычно люди, которые умеют делать практически все (заниматься сельским хозяйством, перерабатывать в домашних условиях сельскохозяйственную продукцию, хранить ее в течение зимнего периода, содержать в порядке свой дом и ремонтировать его своими силами, использовать возможности заготовки даров леса и т. д.). Эти занятия – это не просто затраты физического труда, довольно часто требуется и смекалка, и находчивость, и специальные знания, в том числе технические. Вообще в современных условиях и в городе, и в деревне есть определенная тяга к техническим знаниям, связанная в первую очередь с автомобилем, но и не только с ним. Соседство способствует развитию взаимопомощи, которая часто не ограничивается выдачей простых советов, а представляет собой конкретную помощь соседу в осуществлении того или иного дела. К сожалению, можно констатировать, что в настоящее время многие позитивные традиционные начала жизнедеятельности людей в провинции начинают подтачиваться

ся, этот процесс уже идет не одно и не два десятилетия. Переход к рыночной экономике внес свои заметные коррективы в жизнь людей в провинции, и не всегда в лучшую сторону.

Рассмотрение малых городов в аспектах поселенческом, экономическом и социальном позволяет не просто показать их специфику и особую роль в экономике и в обществе, но и приводит к мысли, что малые города – это органическая часть современной экономики, а жители малых городов – это неразрывная часть современного общества. И когда мы говорим о необходимости возрождения и развития малых городов и о поддержке села – это не ретроградство, это просто суждение о необходимости иметь целостную экономику и единое освоенное экономическое пространство. Провинция – это колоссальной важности экономический резерв, где люди могут не только жить и иметь работу (мы имеем в виду возможность переселения из города на периферию), но и отдыхать, лечиться, путешествовать, заниматься любительскими видами деятельности, в целом полноценно жить.

ББК 330.567.2

*Б. Д. Бабаев, Т. М. Корягина, А. Ю. Роднина*

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЗАКОН СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ И ЕГО ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ**

Разработан экономический закон сбережений населения в авторской трактовке, показана его крайняя необходимость и значимость в современной экономической теории и хозяйственной практике.

**Ключевые слова:** сбережения населения, экономический закон сбережений, капитальная стоимость, доход, отложенный спрос, страховая функция, инвестиции, экономический оборот, трансформации.

*B. D. Babayev, T. M. Koryagina, A. Yu. Rodnina*

## **AN ECONOMIC LAW OF PEOPLE'S SAVINGS AND ITS INSTITUTIONALIZATION**

An economic law of people's savings in the author's interpretation is developed, its urgent need and importance in modern economic theory and economic practice is described.

**Key words:** savings, economic law of savings, capital cost, revenue, pent-up demand, the insurance function, investment, economic circulation, transformation.

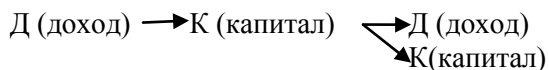
В настоящее время в экономической литературе достаточно распространенной является натуралистический взгляд на сбережения, согласно которой последние есть доходы сверх потребления.

По-видимому, указанное определение не вскрывает подлинного экономического смысла сбережений и не содержит моментов динамики, кроме того, в нем отсутствует причинно-следственный элемент (неясно их происхождение и основное назначение). Все это приводит к тому, что налицо – необходимость введения нового определения сбережений, способного отразить их истинную природу и функциональную роль в экономике.

В общем виде основной установкой сберегателя при принятии решения о дальнейшей судьбе накопленных денежных средств является сохранение первоначальной суммы сбережений и ее приумножение. Данный процесс, по-видимому, в ко-

нечном счете предполагает некое движение сбережений, их оборот. И в этом смысле, по нашему мнению, понять истинное экономическое их содержание можно только в движении (т. е. экономическом обороте). Таким образом, переход от натуралистического определения сбережений к экономическому, согласно которому *сбережения есть* отношения, складывающиеся между участниками по поводу формирования и движения сбережений, т. е. их экономического оборота, с учетом источников и целевых функций, сопровождается непосредственным наличием динамического аспекта.

Раскроем более подробно содержание экономического оборота сбережений. Так, сбережения населения по своей природе есть доход, но когда доход вступает в экономический оборот, финансовые структуры превращают его в капитал (другими словами, доход трансформируется в капитал). Доход дает некое приращение, в результате получается первоначальная сумма сбережений плюс приращение. Однако заметим, что понимание сбережений как движения предполагает наличие фактора времени. В итоге часть полученной суммы сбережений (первоначальной с учетом приращения) может использоваться как капитал (инвестиции), а другая часть – в интересах населения (как потребление либо как домашние инвестиции). При таком ходе рассуждений цепь будет выглядеть следующим образом:



На основании изложенного сформулируем *экономический закон сбережений населения* как закон сохранения и приумножения сбережений населения как стоимости, что предполагает их нахождение как ресурса в постоянном экономическом обороте, при этом происходит двойная трансформация (доход трансформируется в капитал, затем капитал трансформируется либо в доход, либо в капитал), в итоге предполагающая использование «приращенных сбережений» как инвестиций, отложенного спроса, страхового запаса либо на цели погашения долгов.

Значение данного закона определяется следующим.

1. Его следует ввести в научный оборот, поскольку обозначенное ранее натуралистическое определение сбережений, существующее в литературе, несовершенно ввиду вышеуказанного.

2. В соответствии с постулатами экономической теории необходимо опираться на каузальный подход, когда выясняются истинные причины экономических процессов и явлений и выявляются их следствия.

3. Процесс движения сбережений, представленный через две трансформации, выясняет экономический смысл сбережений в полноценном политэкономическом смысле слова.

4. Закон помогает проследить неявное присутствие участников сберегательного процесса.

5. Экономический закон сбережений представлен как закон динамический, отражающий необходимость постоянного движения, оборота денежных средств в экономике.

Таким образом, налицо тот факт, что деньги в экономике должны работать, находясь в надежном экономическом обороте. Вследствие этого тема стерилизации денежной массы, под которой традиционно понимают изъятие из экономики части денег центральными банками, не выглядит целесообразной. По этому вопросу активно высказывается советник Президента РФ С. Глазьев, считая, что «стерилизация денег – это стерилизация экономики, лишение ее способности к воспроизводству» [1]. В России, по существу, стерилизация денег происходит путем приобретения малоликвидных, но надежных ценных бумаг Германии и США, а также вложения в зарубежную валюту. Однако наращивание резервов в валютах, которые ничем не обеспечены, – дело крайне рискованное, как и покупка облигаций казначейства США (по сути, спекулятивных бумаг, под ними нет реального обеспечения). Вследствие этого на сегодняшний день объем российских резервных фондов как минимум вдвое превышает оптимальный уровень. Так, по данным Министерства финансов РФ на 01.03.2014 г., совокупный размер Резервного фонда и Фонда национального благосостояния РФ составил 3 148,08 млрд р., или 4,3 % ВВП и 3 145,34 млрд р., или 4,3 % ВВП соответственно [2]. Таким образом, половину накоплений возможно было бы инвестировать в экономику, что принесло бы намного больше доходов. Так, по мнению С. Глазьева, «сейчас

каждый год мы теряем примерно 50 млрд дол. только на процентных ставках, так как вкладываем свои деньги на долгий срок за границей под низкий процент, а потом там же получаем дорогие кредиты» [1].

Что касается денег на руках у населения России (часть расходов на текущее потребление и часть сбережений), то, по различным оценкам, их объем на конец 2013 г. находился на уровне 5 трлн р. Общий же объем денежных накоплений, по предварительным данным Федеральной службы государственной статистики, на март 2014 г. составил 19727,2 млрд р., из которых 13506,7 млрд р. (68,5 %) – остатки вкладов, 4131,4 млрд р. (20,9 %) – остатки наличных денег, 2089,1 млрд р. (10,6 %) – ценные бумаги [3]. Участие домашних хозяйств России в инвестиционных процессах на сегодняшний день остаётся на низком уровне. В период с 2000 г. по 2013 г. среднее значение нормы инвестирования домашних хозяйств России составило 7,2 %, в то время как в Европе домашние хозяйства инвестировали в среднем 10 % своего дохода.

В связи с этим остро встает проблема отсутствия высокого уровня финансовой грамотности населения России, преодоление которой является важным аспектом повышения степени вовлеченности денежных ресурсов домохозяйств в финансирование российской экономики.

#### ***Библиографический список***

1. Глазьев С. Как бороться с инфляцией?. URL: <http://bankir.ru/publikacii/s/sergei-glazev-kak-borotsya-s-inflyatsiei-10003482/#ixzz2yrQg8rIP>

2. Данные сайта Министерства финансов РФ. URL: [http://www1.minfin.ru/ru/nationalwealthfund/statistics/volume/index.php?id\\_4=6412](http://www1.minfin.ru/ru/nationalwealthfund/statistics/volume/index.php?id_4=6412)

3. Данные сайта Федеральной службы государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/urov/doc3-1-2.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/doc3-1-2.htm)



ББК 330.313

*Е. А. Белкин*

## **ОСОБЕННОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ. ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ НЕСАМОДОСТАТОЧНОСТИ ОТРАСЛИ**

Рассматриваются проблемы сельского хозяйства, одни из которых решаются силами сельскохозяйственных предприятий, другие – с помощью государственного вмешательства.

**Ключевые слова:** особенности воспроизводства, государственная поддержка, диверсификация, интеграция.

*Е. А. Belkin*

## **FEATURES OF REPRODUCTION ARE IN AGRICULTURE. SOLUTIONS NOT SELF-SUFFICIENT INDUSTRY**

The article deals with the problems of agriculture. Part of the problem solved by agricultural enterprises. Another part of the problems are solved with the help of state support.

**Key words:** features of reproduction, state support, diversification, integration.

Сельское хозяйство характеризуется специфическими особенностями воспроизводственного процесса, связанными с особенностями сельскохозяйственного производства – главного звена АПК. Особенности воспроизводства в сельском хозяйстве обуславливают несамодостаточность отрасли. Возникает вопрос, что могут сделать сами сельскохозяйственные организации для решения собственных проблем и какой круг проблем требует присутствия и помощи государства.

Перейдем к рассмотрению особенностей сельского хозяйства. Медленный оборот капитала является одной из особенностей сельскохозяйственной отрасли. Он связан с длительностью производственного процесса, природными особенностями растений и животных. И. И. Лукинов отмечает, что важнейшей особенностью отрасли является различие в характере и продолжительности цикла, скорости его прохождения [2, с. 178]. Он может длиться от нескольких часов до нескольких десятилетий.

Стоит указать, что в сельском хозяйстве, связанном с биологическим процессом воспроизводства, формирование фондов требует значительного времени на выращивание их до периода вступления в производственное функционирование (сады, виноградники, ягодники, леса, продуктивный и рабочий скот). Производственный цикл некоторых растениеводческих культур (например, многолетнее произрастание деревьев) не ограничивается одним годом. Селяне не могут доставить товар на рынок раньше окончания производственного цикла (через год условно). В течение всего этого периода они вынуждены «брать взаймы» у сапожника, портного, т. е. у тех, в чьих продуктах они нуждаются, продукты которых изготавливаются в течение немногих недель. Быстрота оборота капитала влияет на норму прибыли. Чем быстрее оборот капитала, тем выше годовая норма прибыли, представляющая собой отношение произведённой за год прибавочной стоимости ко всему авансированному капиталу. И, наоборот, замедление оборота капитала ведёт к понижению годовой нормы прибыли. Существуют и другие отрасли, где оборот капитала замедленный, например тяжелое машиностроение. Непривлекательность в этом случае связана с повышенными рисками, в том числе неплатежеспособностью многих сельскохозяйственных товаропроизводителей. При этом сельскохозяйственные организации, имеющие возможность получать государственную поддержку, для инвесторов более привлекательны. Тема замедленного оборота капитала – это тема кредита, аванса, форвардных сделок. Из-за длительности производственного цикла отсутствуют источники непрерывного финансирования. Указанные особенности определяют значение эффективного функционирования финансово-кредитной инфраструктуры, обеспечивающей создание условий для постоянного финансирования сельхозпроизводства и предоставления заемных средств. Савченко Е. С. отмечает, что важнейшим условием привлечения кредитных ресурсов в сельское хозяйство является реструктуризация задолженности перед бюджетами различных уровней, поставщиками товаров (работ, услуг), финансовое оздоровление неплатежеспособных товаропроизводителей АПК [4, с. 134].

По причине несовпадения периода производства с рабочим периодом сезонно используются средства производства и труд<sup>1</sup>. Сезонный характер производства в сельском хозяйстве проявляется в зависимости производственного цикла от периодов года, обусловленной биологическими особенностями выращиваемых растений и разводимых животных. В разные сезоны для выполнения сельскохозяйственных работ требуется различное количество труда, в результате – неодинаковая потребность в рабочей силе. Причем сезонность производства наиболее характерна для отраслей земледелия. В периоды посева и уборки урожая сельскохозяйственные организации помимо постоянных работников используют труд временных, или сезонных, работников. И, наоборот, в зимний период имеет место недогрузка рабочей силы, что порождает серьезные проблемы в части обеспечения необходимого уровня оплаты труда и доходов работников.

Сезонный характер производства вызывает острую необходимость в ресурсах. Особенно это касается отраслей растениеводства. Для проведения сельскохозяйственных работ требуется разного рода техника и агрегаты: грузовые и пассажирские автомобили, тракторы, комбайны, дождевальные машины, машины для внесения минеральных удобрений, плуги, сеялки, картофелесажалки, разбрасыватели органических удобрений, протравливатели, опрыскиватели, опыливатели и аэрозольные аппараты, косилки, пресс-подборщики, погрузчики, копатели картофеля и т. д. Большинство этой разнообразной техники в течение года используется ограниченное количество времени. Сезонность производства приводит к хронической

---

<sup>1</sup> Особенность аграрного производства заключается в том, что природные факторы и специфика функционирования растений и животных приводят к несовпадению рабочего периода с временем производства. В аграрной отрасли время производства длится дольше, чем рабочий период. У озимой ржи период производства около 300 дней, рабочий период 30–40 дней. Чем неблагоприятнее климат, тем короче рабочий период в сельском хозяйстве. Несовпадение рабочего периода со временем производства обусловлено самой природой продукта и способом его изготовления.

недогрузке производственных мощностей. Основная нагрузка на технику приходится на периоды весеннего сева, ухода за растениями, уборки урожая и вспашки. В период проведения работ (сбор и вывозка зерна, заготовка кормов и т. д.) особенно остро встает транспортная проблема, это время характеризуется максимальной грузонапряженностью в сельском хозяйстве, привлекаются дополнительные транспортные средства, в это время необходимы горюче-смазочные материалы, запчасти для техники, семенной материал, органические и минеральные удобрения, гербициды и пестициды. Серьезных круглогодичных доходов нет. Сельскохозяйственные организации вынуждены обращаться в кредитные учреждения за кредитным ресурсом. В условиях повышенного спроса банки повышают процентную ставку (в условиях стихийного рынка). Коммерческие структуры фактически угнетают реальное производство неподъемными кредитными ставками [1, с. 36]. Возникает вопрос, за счет чего нищенствующие предприятия, не имеющие доступа к дешевому кредиту, будут снижать остроту сезонного недостатка оборотных средств, поддерживать необходимый уровень плодородия земли, приобретать необходимые средства производства, за счет чего будут заниматься техническим перевооружением материально-технической базы. Организации по предоставлению денежных средств, запчастей, ГСМ, услуг по обслуживанию СХО используют эту специфическую особенность отрасли в своих интересах. Отрасли и предприятия, связанные с сельским хозяйством занимают выигрышное положение по отношению к производителям сельскохозяйственной продукции. Аграрный сектор проигрывает отраслям экономики, обеспечивающим отрасль промышленными товарами, услугами, кредитами и т. д.

Отрасль характеризуется высоким уровнем фондовооруженности, фондоемкости. В процессе эксплуатации техники в каждом очередном производственном цикле происходит постепенное снашивание основных производственных фондов. Стоит принять во внимание, что потребность в определенных видах дорогостоящей техники обуславливается короткими сроками ее использования в течение года. Техника не успевает себя самортизировать. Ускоренная амортизация завышает себестоимость. Высокая себестоимость, рыночные цены не позволяют компен-

сировать издержки, что ведет к недополучению прибыли. Амортизация играет очень важную роль в формировании себестоимости продукции. Амортизационные отчисления начисляются ежегодно равными частями на себестоимость продукции, в производстве которой участвовали средства производства. В особенной степени высока роль амортизации для тех продуктов, производство которых связано с высокой фондовооруженностью. Это касается возделывания зерновых, технических культур. Аграрники сетуют на то, что амортизация их «задавила». Амортизация, как очень важный фактор, приводит к тому, что в себестоимости продукции ее доля высока, амортизация выступает как фактор роста себестоимости. В условиях, когда растет себестоимость, при данной цене падает прибыль. Давление либо ослабление амортизации изменяется в зависимости от колебаний урожая. Амортизация при высокой урожайности снижается, при низкой урожайности растет. В последнем случае амортизация забирает часть прибыли в расчете на единицу продукции. В этих условиях необходимо участие государства. Государство должно принимать во внимание специфичность отрасли в части высокой фондовооруженности и фондоемкости, сезонного характера использования техники. Стоит обратиться к истории машинно-тракторных станций. В советское время машинно-тракторные станции – крупные государственные социалистические сельскохозяйственные предприятия – являлись мощным рычагом государственной помощи сельскохозяйственной отрасли. МТС сосредоточивали основные орудия сельскохозяйственного производства (тракторы, комбайны и другие сельскохозяйственные машины) для обслуживания колхозов. Сельскохозяйственные предприятия обращались за помощью к МТС только тогда, когда в технике была объективная потребность, в периоды посевной, уборки урожая и т. д. СХО не несли никакого бремени по их техническому обслуживанию, необходимого в течение эксплуатационного периода, не несли издержек, связанных с хранением средств производства. Таким образом, машинно-тракторные станции, оснащенные машинами для технической и организационной помощи сельскохозяйственным предприятиям, сыграли значительную роль в организации колхозов и создании их материально-технической базы. В особенной степени востре-

бованной является помощь МТС для небольших сельскохозяйственных организаций, которые не в состоянии позволить себе приобретение и содержание дорогостоящей техники. Месячного, квартального и даже годового дохода недостаточно для приобретения необходимых средств производства. Возникает необходимость приобретения техники в кредит. В этом случае на сельхозпроизводителя тяжелым грузом давят выплаты процентов, что усугубляет и без того финансовую нестабильность.

Рассмотрим направление, получившее название пространственной экономики. Производство продукции ведется на значительных земельных площадях. Пространственная рассредоточенность аграрного производства вызывает большой объем внутрихозяйственных и внехозяйственных перевозок различных грузов: урожая сельскохозяйственных культур, удобрений, кормов и т. д. Удаленное расположение производственных помещений, полей требует также транспортировки людей. Выпас скота приходится осуществлять на дальних пастбищах. Тема пространственной экономики – это тема государственной поддержки, в первую очередь по инфраструктурному обустройству. Чем хуже территория обеспечена путями сообщения, тем в большей мере пространственная дифференциация аграрной экономики зависит от «рисунка» сети путей сообщения и тем сильнее возрастает значение магистральных дорог, вдоль которых формируются очаги товарного сельского хозяйства.

Остро стоит тема срочности проведения работ. В сельском хозяйстве, кроме средств механизации, на трудовые процессы влияют естественные природные условия производства. Работы необходимо проводить в сроки, установленные природой, например, уборка сена в срок, скашивание, сбор урожая. В сырую погоду необходимо обеспечить ускоренную уборку кормов. Нарушение сроков приводит к потерям, дополнительным расходам. Фактор времени оказывает влияние на воспроизводственный процесс, так как сельскохозяйственная продукция – скоропортящаяся продукция. Высока доля продуктов, требующих особого хранения, – молоко, мясо, продукты переработки. Для соблюдения сроков при проведении работ возможно привлечение дополнительной рабочей силы – военнослужащих, учащихся

ся, пенсионеров. Государственная поддержка может быть проявлена в привлечении дополнительных трудовых ресурсов.

В сельском хозяйстве имеет место разрыв во времени между получением результата и затратами. Можно говорить о финансовой проблеме, постоянной нехватке денежных средств. Оборотные средства обеспечивают воспроизводственный процесс, как производства, так и обращения. Собственных источников формирования оборотных средств у сельскохозяйственных организаций мало, а доступ к кредитным ресурсам затруднен, поскольку банки опасаются кредитовать малоприбыльные и, тем более, убыточные хозяйства. Целями привлечения кредитов для формирования оборотных средств являются: кредитование сезонных запасов сырья, материалов и затрат, связанных с сезонным процессом производства; временное восполнение недостатка собственных оборотных средств. Государственное субсидирование затрат на оплату процентов по кредитам частично снижает остроту проблемы, но не устраняет ее. Нехватка оборотных средств у большинства сельскохозяйственных организаций – это одна из самых острых и актуальных проблем отечественного агробизнеса. Многим сельхозорганизациям трудно и даже невозможно обеспечивать нормальный кругооборот оборотных средств. В последние годы в сельском хозяйстве страны реализуются масштабные программы капитальных вложений, финансируемые преимущественно за счет заемных средств. При этом оборотный капитал сельхозорганизаций растет медленнее, чем основной. Сокращается доля оборотного капитала в общем капитале и снижается его оборачиваемость, что приводит к снижению общей фондоотдачи. Во многом это объясняется низкой эффективностью сельскохозяйственного производства, а также достаточно жесткими условиями предоставления краткосрочных кредитов.

В структуре капитальных вложений сельского хозяйства наибольший удельный вес занимают затраты на строительство объектов производственного и социального назначения, приобретение техники, транспортных средств. В зависимости от специализации хозяйства доля этих затрат существенно меняется. Так, в организациях, специализирующихся на производстве зерна, значительный удельный вес занимают затраты на приобре-

тение тракторов, комбайнов, специализированных машин, а также вложения на строительство зернохранилищ, токов, складов и др. В хозяйствах с высоким удельным весом продукции животноводства в структуре товарной продукции большие затраты капитальных вложений приходится на животноводческие постройки, продуктивный скот, емкости для хранения и приготовления кормов. Особенностью капитальных вложений в сельское хозяйство является то, что эффект от них проявляется не сразу, а после их освоения и ввода в эксплуатацию. После введения объектов в эксплуатацию идет их ускоренная амортизация, растет себестоимость сельскохозяйственной продукции.

Стоит обозначить такую проблему, как потери продукции. Согласно подсчетам экспертов, ежегодно мир недополучает 30–50 % (1,2–2 млрд т) от всего объема производимой сельхозпродукции. Основные причины: неэффективные технологии уборки, проблемы с мощностями по хранению, слабо развитая транспортная инфраструктура. В странах с высоким уровнем технологического прогресса и стабильной экономической ситуацией вопрос о «потерях» продовольствия рассматривается с другого ракурса. Основным фактором здесь выступает поведение самих потребителей, для которых основным фактором при покупке товара зачастую является его внешний вид. Таким образом, как только продукт теряет свой товарный вид, его убирают с полок, чтобы заменить на более привлекательный. Кроме того, различные маркетинговые стратегии часто бывают довольно эффективными и подталкивают людей купить больше товара, чем им на самом деле необходимо. В результате часть продукции, которая поступает в дома людей, так и не употребляется в пищу, а попросту выбрасывается.

Сельскохозяйственное производство характеризуется повышенным уровнем риска. К сожалению, факторов, влияющих на успешность этого бизнеса, очень много: большие сезонные колебания цен на сельхозпродукцию; существенная разница в годовой урожайности; угроза потери всего урожая или его части, а также скота. Стоит отдельно обозначить ценовой парадокс, когда высокий урожай влечет за собой низкие цены, низкий урожай, – наоборот, высокие цены. Это обстоятельство труднообъяснимо с той точки зрения, что люди хорошо потрудились,



погода способствовала высокому результату, в итоге хороший годовой результат. Рынок наказывает. Эти и множество других факторов часто становятся причиной убыточности этого бизнеса, иногда убытки измеряются миллионами рублей. Часть этих рисков могут взять на себя страховые компании. В этих условиях для сельского хозяйства выдающееся значение имеет страхование. Однако страховые платежи для сельхозпроизводителя представляются высокими, по этой причине процедура страхования не носит массового характера. Реальность такова, что на сегодня страхование сельхозпродукции позволяют себе только 15 % предпринимателей. Как показывают исследования по линии агрострахования, эквивалентность обмена также нарушена, т. к. цена страховой услуги выросла, а ее полезность для СХТП сократилась почти вдвое. Пропорции нарушаются страховыми компаниями. Страхующийся производит полноценную оплату услуги по договору, а страховщик взамен предлагает некачественный страховой продукт, занижает выплаты по возмещению ущерба [3, с. 104]. У страховых компаний нет заинтересованности. Предлагают такие платежи, которые являются неподъемными для СХТП. Государство должно проявить дотационные функции: создавать государственные страховые компании либо смешанные предприятия, в которых эффективно решаются вопросы агрострахования. Государство предпринимает множество усилий для поддержки отечественной сельскохозяйственной отрасли. Но, к сожалению, оно не в силах оказать полноценную действенную защиту рисков предпринимателей, занимающихся сельскохозяйственной деятельностью. Поэтому на плечи самих предпринимателей ложится решение множества проблем, связанных с минимизацией финансовых потерь при наступлении форс-мажорных обстоятельств. И наиболее оптимальный вариант – застраховать свою сельскохозяйственную деятельность, свой скот и имущество, оборудование, сельскохозяйственные культуры в одном из страховых учреждений. Отдельный вопрос касается стоимости услуг коммерческих страховых компаний по страхованию. Цены на сельхозпродукцию должны включать страховые платежи. Если цены недостаточны, возможности осуществлять страхование нет.

Объективные сложности функционирования сельскохозяйственного производства позволяют говорить об особом статусе аграрной отрасли. Сельское хозяйство – специфический вид деятельности, не каждый может им заниматься. Сельское хозяйство предъявляет определенные требования к лицам, намеренным заниматься сельскохозяйственным производством, – образование, практика, морально-этические требования, уважение к природе. В настоящее время на фермера возлагается все больше функций, фермер должен не только производить, должен интересоваться рынками, связями «слева и справа» от сельского хозяйства, уметь себя подстраховать.

В настоящее время развитие сельскохозяйственной отрасли упирается в решение ряда вопросов. Важное место отводится решению вопросов трудовых ресурсов. Необходимо обозначить демографическую проблему, связанную с показателями рождаемости, смертности, продолжительности жизни и др. Отсутствие людей является серьезным препятствием. Падение численности населения, масштабная трудовая миграция существенно подрывают кадровый состав сельскохозяйственной отрасли. Проблема кадров стоит достаточно остро. Качество остающейся рабочей силы накладывает определенные ограничения. Умопомрачительно мало число подготовленных кадров. В сельском хозяйстве имеет место нехватка специалистов – механизаторов, животноводов, вспомогательных работников – электриков, механиков, водителей и т. д. Рассмотренные обстоятельства обуславливают ограничения, которые в совокупности выступают сдерживающим фактором развития аграрного сектора. Тема формирования рабочих мест стоит остро. Необходима схема размещения производительных сил. Формирование рабочих мест, достойная оплата труда позволит вернуть часть трудовых мигрантов. Государственные программы развития сельского хозяйства должны быть дополнены программами по стимулированию жизни на селе.

Необходимо обозначить проблему импорта продовольствия. Существенной деформацией аграрных отношений является деформация продовольственного рынка, а именно превышение оптимальных размеров импорта продовольствия и сельскохозяйственного сырья. В настоящий момент 60–70 % продоволь-

ствия занимает импорт. Сегодня стоит задача увеличить собственное производство сельхозпродукции, чтобы обеспечить собственные потребности и иметь возможность экспортировать излишки. Тема импортозамещения – тема безопасности. Можно поставить вопрос об увеличении производства сельскохозяйственной продукции исходя из свободных земель<sup>1</sup>. Согласно статистическим данным, свыше 40 млн га сельскохозяйственных угодий фактически не используется.

Можно говорить об ограниченных направлениях деятельности сельскохозяйственных организаций, небогатом ассортименте производимой продукции. Важнейшей предпосылкой перехода сельскохозяйственного предприятия на диверсификационную основу является стремление предприятий к поиску торговой ниши, обеспечивающей максимизацию прибыли, необходимость устоять в условиях неравномерного развития экономики – быстрого роста одних отраслей, упадка или стагнации (застоя) других, изыскание рациональных сфер для приложения своих накоплений, повышение устойчивости в конкурентной борьбе, уменьшение возможных производственных и финансовых рисков.

Нужны специалисты по рынкам, которые отслеживали бы ситуацию, устанавливали, в чем существует потребность. Нужна ориентировка на производство продукта, который никто не производит, следуя девизу «конкурируй, опережая других». Производители жалуются на то, что культуры потребления отдельных видов продукции нет. Производители мяса индейки, уток, гусей, так называемого «мраморного» мяса говядины жалуются на то, что рынков нет. Это своего рода деликатесы. Пчеловоды жалуются на то, что некому продавать продукцию. Выходом является пропаганда потребления тех или иных видов сельскохозяйственных продуктов.

Упомянем натуральное молоко – в нем люди чрезвычайно нуждаются, в магазинах продается нормализованный продукт,

---

<sup>1</sup> В порядке замещения ввоза в Ивановской области можно вернуть производство картофеля, возделывание зерновых культур. (Согласно сельскохозяйственной переписи, из 719581 га сельскохозяйственных угодий фактически используется 353552 га).

производится из порошка, так называемый «свойский творог» востребован. Рынок вызывает необходимость в реанимировании производств отдельных направлений, например, разведение баранины, беконное производство свинины. К тому же спрос на эти продукты существует, можно говорить о том, что спрос за счет местного производства не обеспечивается.

Аграрии нуждаются в твердой зоне сбыта. Тема рынка актуальна. Если рядом большие города (Москва, Нижний Новгород и др.), есть транспортные пути – это крупные рынки сбыта для сельхозтоваропроизводителей. Географическое положение Ивановской области благоприятно. Необходимо использовать возможности рынков больших городов, ориентируясь на предъявляемые запросы. Нужны люди, которые ориентируют, что производить и куда сбыть.

Известно, что в сельскохозяйственном производстве многих стран широко используются удобрения, разного рода средства химизации по комплексной защите растений от вредителей, болезней и сорняков. Высокая урожайность сельскохозяйственных культур в этих странах во многом связана именно с этим. Земли захимизованы, протравлены ядами, минеральными удобрениями т. д. Безвредность производимой на этих землях продукции по меньшей мере сомнительна. В этом смысле у нас преимущество бесспорное, что дает возможность СХО производить экологически чистую сельскохозяйственную продукцию. В магазинах такая продукция будет существенно дороже, что не всем по карману, тем не менее рынок есть.

Разработка нового рынка, поиск рыночных ниш – одно из направлений, которое позволит сельскому хозяйству быть разнообразным по номенклатуре производимой продукции. Расширение ассортимента производимой продукции в растениеводстве и животноводстве значительно повысит экономическую эффективность предприятий.

Каким образом СХО могут диверсифицировать свою деятельность? Диверсификация подразумевает развитие многообразных видов деятельности. В силах сельскохозяйственной организации организовать переработку сельскохозяйственного сырья собственного производства на месте. В результате переработки молока на выходе возможно получить молочные про-

дукты – творог, обезжиренное молоко, цельное молоко. Для переработки сельхозпродукции есть небольшие технологические линии, модули – вроде малого предприятия. Они позволяют предприятию выпускать такие молокопродукты, как кефир, ряженка, йогурт, сметана, сыр, сливочное масло, колбасы. При переработке плодовых, ягодных культур, виноградников на выходе пюре, повидло и желе. Если организация выращивает пшеницу, она может производить муку. Возможна первичная переработка скота, которая заключается в убое животных и разделке туш. Конечно, сельскохозяйственное предприятие должно располагать необходимыми средствами, такими, как здания, сооружения, инструменты и т. д., тогда сельскохозяйственные предприятия могут развернуть различные виды деятельности. Можно развернуть текстильное, швейное производство, производство товаров народных промыслов. Нужны предприниматели, люди, инвестиции, технологии, рынки, сельскохозяйственное оборудование, проекты для выведения сельскохозяйственной отрасли на траекторию развития.

В решении вопроса загрузки свободной рабочей силы, что связано с сезонностью сельскохозяйственного производства, предприятие может заключить договор на выполнение определенных работ, например, вспашка участков у жителей на их приусадебных участках. Техника также может использоваться на стороне. В период межсезонья предприятие может предоставлять возможность использования техники со своими механизаторами, водителями для выполнения различных операций, например, перевозить лес. В итоге – выгода для сельскохозяйственной организации и для работников.

Если вблизи сельскохозяйственного предприятия есть лесополоса, можно заключить соглашение с соответствующими ведомствами на выполнение работ, таких, как санитарная рубка леса, разрежение, рубка делянки, сбор сучьев, лесовосстановительные работы, высаживание саженцев, посев семян, проведение мероприятий, направленных на борьбу с короедом, обработка леса от клещей. Лес позволяет организовать сбор лекарственных растений, затем сдавать их в аптеки. При условии получения необходимой документации в силах предприятия организовать какую-то деревопереработку: заготовка дров, специаль-

ные дрова для каминов, существует запрос на бани, срубы домов. Таким образом, лес дает трудозанятость и какие-то доходы.

Сельскохозяйственное предприятие может принять решение выращивать цветы и растения на продажу, также семена для дачников. При этом необходимо проработать ряд вопросов, связанных с созданием необходимых условий для роста и развития растений, таких, как обогрев, освещение, продумать систему полива, способы доставки и т. д. Во всяком случае это даст возможность расширить круг деятельности СХО и получать дополнительные доходы.

Есть территории, где ведутся разработки торфа, после чего остаются торфяные карьеры. При грамотной эксплуатации их можно использовать в качестве водоемов для разведения прудовых рыб. Водоемы этого типа являются копаными прудами и не требуют строительства гидротехнических сооружений. Можно организовать заготовку торфа на удобрения; изготовление грунтов имеет своего потребителя.

В настоящий момент существует запрос на рекреационно-туристические услуги. Сельское хозяйство – основа сельского туризма. К сельским услугам относятся: отпуск на ферме; предоставление справочной информации о лесах, животном мире, местных достопримечательностях; сбор грибов, охота, рыбалка; велосипедные, пешие, конные прогулки; организация экскурсий и т. д. Если вблизи сельскохозяйственного предприятия проложил свой путь скаутский отряд, предприятие может предоставить территорию, где скауты могут развернуть свои палатки. В настоящее время туризм в сельской местности – высоко диверсифицированная сфера, которая может предложить большой комплекс услуг.

На основании вышеизложенного можно говорить о том, что возникает сельскохозяйственная организация со смешанными видами экономической деятельности. Диверсификация – это занятость, загрузка оборудования, эффективность использования ресурсов, финансовая устойчивость, доходы.

Сельскохозяйственные товаропроизводители располагают следующими каналами реализации товарной продукции: продажа государству, предприятиям и организациям, потребительской кооперации, работникам хозяйства и населению, прожи-

вающему на его территории, на оптовых рынках. Кроме того, большая часть товарной сельскохозяйственной продукции может продаваться через рыночные структуры. Наиболее важным из них являются товарные биржи: здесь сельскохозяйственные товаропроизводители могут осуществлять сделки с большими партиями товара и одновременно заключать контракты на покупку необходимых средств производства. Для крупных предприятий важна внешняя торговля.

Представляет интерес опыт развития контрактных (договорных) отношений при реализации сельскохозяйственной продукции. Значительную часть продукции (плоды, овощи, масло, семена, сахарная свекла, картофель, молоко, скот и птица) сельскохозяйственные товаропроизводители реализуют по договорным прямым связям перерабатывающим предприятиям (консервные, сахарные, молочные и другие заводы, мясокомбинаты и т. д.). Перерабатывающие предприятия в соответствии с заключенными договорами оказывают экономическую поддержку производителям сельскохозяйственного сырья путем предоставления авансов, кредитов, снабжения семенами, удобрениями, средствами защиты, выполнения своими силами части механизированных работ, вывоза сырья своим транспортом и т. д.

Широкое распространение может получить реализация продукции сельскохозяйственными предприятиями по хозяйственным договорам предприятиям общественного питания. Крупный пансионат или ресторан, детские сады нуждаются в продовольствии, нуждаются в устойчивых связях с поставщиками. Этот канал позволяет доставлять потребителю свежую продукцию (свежее молоко, картофель, мясо), кроме того, продукция обходится потребителю дешевле. Производителей интересует устойчивый сбыт. Можно получить муниципальный и государственный заказ на ежедневную поставку молока для больницы. Это учреждение государственное, финансирование здесь бюджетное, расчеты производятся своевременно. Возникает своеобразное содружество сельскохозяйственного предприятия и конечного потребителя, минуя посредника.

Рассмотрим следующие форма реализации. В силах СХО организовать собственные точки сбыта, закрепить устойчивые связи с семьями, домами. Эта линия реализации не отлажена.

Можно работать на ферме и реализовывать продукцию в течение года. В период уборки урожая можно продавать сельхозпродукцию с поля – картофель, капусту, морковь. Это будет способствовать формированию клиентуры, гарантирует определенную стабильность, возможность получать предварительную плату за продукты. При продаже продукции на рынке, например, молока, жить можно. Рынок обеспечивает соответствующую рентабельность. Молокозавод – это посредник, он не дает цену, которую дает конечный потребитель. В магазинах цена производителя меньше половины в конечной розничной цене. Мелкому производителю иметь дело с крупными сетями хлопотно, не под силу. Кроме того, торговые сети ориентированы на импортные товары. Необходимо способствовать формированию объединений товаропроизводителей АПК по продвижению продукции на рынках.

Важное место отводится процессам интеграции сельскохозяйственных предприятий с перерабатывающими предприятиями, созданию вертикально интегрированных аграрных компаний по технологической цепи «производство сырья-переработка-реализация». В Ивановской области есть пример, когда животноводческий комплекс развивает собственную кормовую базу, перерабатывает сельскохозяйственное сырье, производит конечную продукцию, реализует через сеть собственных магазинов. В этом случае часть накопленных при реализации перекачивается в сельское хозяйство. Такая система жизнеспособна, когда промышленность и торговля поддерживают сельское хозяйство.

Таким образом, мы обозначили три направления решения проблемы несамодостаточности сельского хозяйства, которые связаны с государственной поддержкой отрасли с учетом специфики различных регионов, диверсификацией направлений деятельности и каналов сбыта продукции, интеграцией. Очевидно, что решение вопросов требует присутствия и содействия со стороны государства.

#### ***Библиографический список***

1. Дасковский В., Киселев В. О мере и формах государственного участия // Экономист. 2011. № 8.



2. *Лукинов И. И.* Воспроизводство и цены. М. : Экономика. 1977. 431 с.

3. Методологические основы построения модели паритетных экономических отношений сельского хозяйства : науч. издание / под науч. ред. И. Г. Ушачева и Н. А. Борхунова. М. : Издательство ИП Насирдинова В. В., 2012. 202 с.

4. *Савченко Е. С.* Экономическое регулирование агропромышленного производства (вопросы теории и практики). М. : Экономика и информатика, 2000.

ББК 338.262.7

*А. Б. Берендеева, А. А. Елизарова*

## **ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ РЕГИОНА**

Проанализированы достоинства и риски в реализации целевых программ, проведен анализ финансирования государственных программ в Ивановской области.

**Ключевые слова:** программно-целевое планирование, целевая программа, государственная программа, социально-экономическое развитие региона.

*A. B. Berendeeva, A. A. Elizarova*

## **PROGRAMME-ORIENTED PLANNING AS A TOOL FOR SOLVING SOCIO-ECONOMIC PROBLEMS OF THE REGION**

In this article analyzed the merits and risks in the implementation of targeted programs, the analysis of the financing of public programs in the Ivanovo region.

**Key words:** software-oriented planning, target program, the state program, socio-economic development of the region.

Термин «программно-целевое планирование» впервые был использован в Постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 10.06.1969 г. № 433-157 «О дальнейшем улучшении планирования развития вооружения и военной техники». Начиная с принятия постановления, программно-целевые методы управления быстро получили широкое распространение на всех уровнях государственной власти. В 1970–1980 гг. целевые программы в качестве элемента системы государственного управления плановой экономикой получили широкое распространение. Применялись как программы отраслевого характера, так и комплексные программы территориального развития, охватывающие основные направления развития экономики и социальной сферы административно-территориальных образований. Программы территориального развития играли при этом исключительно важную роль как механизм взаимной увязки планов развития отраслей экономики. В современной России термин «программа социально-

экономического развития» на федеральном уровне был впервые определен федеральным законом от 20.07.1995 г. № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации», который оформил правовые основы применения программ социально-экономического развития РФ.

Проблемы программно-целевого управления разрабатываются в научной литературе в разных аспектах: применительно к региональному управлению [5, 7, 8], развитию науки [2], инновационному развитию [6], методологии стратегического территориального управления [3, с. 17–27], разработки и реализации государственных программ [4, с. 79], др.

Программно-целевое управление – это управление, ориентирующееся на достижение конкретного конечного результата в решении определенной проблемы, развитии той или иной отрасли или региона и в заранее установленные сроки.

Основными принципами программно-целевого управления являются: ориентация на конечную цель, сквозное планирование объекта управления, принцип непрерывности. Программно-целевое управление предназначено для решения сложных проблем общественного производства, возникающих при реализации крупномасштабных народнохозяйственных, межотраслевых и межрегиональных целей с жесткими директивными сроками.

Основными этапами программно-целевого управления являются: формулировка цели программы; декомпозиция (расчленение) цели на отдельные задачи и мероприятия – формирование «дерева целей» и задач и оценка его элементов; обоснование альтернативных направлений / средств достижения целей программы; оптимизация распределения ресурсов между отдельными ветвями «дерева целей» и темпов финансирования; изменение приоритетности отдельных целей программы или средств их достижения; адаптация целевой части программы к изменяющимся внешним условиям.

В отличие от ряда других инструментов управления экономикой, программно-целевые методы применяются как в централизованно управляемой, так и в рыночной экономике. Основным инструментом программно-целевого планирования и управления является целевая программа (ЦП). До недавнего времени это были федеральные целевые программы (ФЦП),

реализация которых в настоящее время идет и будет в ближайшие годы закончена уже в рамках принятых государственных программ. В регионах это были долгосрочные целевые программы (ДЦП), в министерствах, агентствах, службах – это ведомственные целевые программы (ВЦП). С 2010 г. – это государственные программы.

*Основными особенностями и достоинствами ЦП являются:*

- направленность на решение комплексных задач, стоящих перед РФ как государством и как социально-экономической системой;

- более длительный горизонт планирования, сопоставимый со сроками отдачи и окупаемости инвестиций и позволяющий оценивать среднесрочные и долгосрочные социально-экономические эффекты;

- системный подход к формированию комплекса взаимосогласованных по ресурсам и срокам мероприятий для достижения поставленных целей;

- более открытый и гласный по сравнению с другими методами государственного финансирования порядок формирования программ и хода их реализации;

- высокая степень прозрачности государственных заказов и закупок в рамках программных мероприятий, обеспечение контроля за эффективностью расходования средств государственного бюджета;

- наличие возможности оперативной и эффективной корректировки программных мероприятий, обеспечивающих гибкость проводимой политики, и возможности быстрого реагирования на изменение условий реализации программы;

- возможность в рамках программ комбинировать и объединять усилия органов власти различных уровней и частного сектора экономики [1, с. 188–196].

Этот метод позволяет также решать задачи, которые могут быть сложны или мало привлекательны для бизнеса.

При всей прогрессивности программно-целевого планирования подготовка и реализация государственных программ, увязанных с бюджетными расходами, привносят *новые риски* в практику государственного управления в России [4, с. 82].

1. Возможны и даже неизбежны ошибки в выборе средне- и долгосрочных целей программ; в этой части критика механизмов стратегического планирования со стороны либеральной экономической мысли совершенно справедлива. Минимизировать эти виды рисков можно только путем повышения качества прогнозирования и собственно планирования, а также совершенствования мониторинга и оценки результатов выполнения планов.

2. Как показывает, в частности, практика разработки и реализации государственных программ в г. Москве в 2012–2013 гг., далеко не во всех случаях возможно объединение всех запланированных мероприятий в рамках одной соответствующей государственной программы. Например, меры по формированию здорового образа жизни, а также обеспечению всех необходимых условий для его ведения предусмотрены в составе пяти государственных программ Москвы («Столичное здравоохранение», «Столичное образование», «Культура Москвы», «Спорт Москвы», «Развитие индустрии отдыха и туризма»). При этом финансирование городских учреждений здравоохранения предусмотрено не только программой «Столичное здравоохранение», но и программами «Столичное образование», «Информационный город», «Безопасный город». Некоторые государственные программы содержат один или несколько целевых показателей (индикаторов), достижение которых обусловлено выполнением других программ, что не соответствует принципу программно-целевого бюджетирования [9].

3. Существует дефицит подготовленных для программно-целевого планирования кадров и современных технологий планирования. В итоге остаются нерешенными некоторые теоретические и практические вопросы, связанные с оценкой эффективности и результативности государственных программ применительно к российским условиям и нынешнему этапу становления стратегического планирования.

4. Становление стратегического планирования в России осложняется финансово-экономической нестабильностью, которая ожидается, по мнению экспертов, по крайней мере на ближайшие три года. Тесная взаимозависимость бюджетных расходов и госпрограмм резко снижает возможности мобильного пе-

перераспределения финансовых средств в условиях значительного уменьшения бюджетных доходов.

Какая-то часть проблем может быть преодолена за счет расширения бюджетных кредитов со стороны Федерального казначейства на пополнение остатков средств на счетах бюджетов (особенно региональных), а также за счет перераспределения бюджетных ассигнований между текущим финансовым годом и плановым периодом, что предусмотрено последними новациями Бюджетного кодекса РФ. Однако ввиду сокращения бюджетных средств возможна корректировка госпрограмм. В литературе есть предложения по созданию Госплана версии 2.0.

Таблица 1

**Расходы на финансирование государственных программ в РФ  
в 2012–2014 гг., млрд р. [2]**

	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>Всего по госпрограммам:</b>	<b>12 189,4</b>	<b>12 943,20</b>	<b>13 314,60</b>
(% к общей сумме расходов федерального бюджета), в том числе:	96,3	96,7	96,8
Новое качество жизни (13 программ)	6 071,1	6 249,3	6 180,4
<i>% к расходам по госпрограммам</i>	<i>49,8</i>	<i>48,3</i>	<i>46,4</i>
Инновационное развитие и модернизация экономики (17 программ)	2 009,1	1 976,1	1 997,5
<i>% к расходам по госпрограммам</i>	<i>16,5</i>	<i>15,3</i>	<i>15,0</i>
Обеспечение национальной безопасности (2 программы)	2 167,5	2 593,8	2 899,5
<i>% к расходам по госпрограммам</i>	<i>17,8</i>	<i>20,0</i>	<i>21,8</i>
Сбалансированное региональное развитие (4 программы)	755,2	618	517,1
<i>% к расходам по госпрограммам</i>	<i>6,2</i>	<i>4,8</i>	<i>3,9</i>
Эффективное государство (5 программ)	1 186,5	1 506,0	1 720,2
<i>% к расходам по госпрограммам</i>	<i>9,7</i>	<i>11,6</i>	<i>12,9</i>

Правительство Ивановской области осуществляет деятельность по активизации промышленного, сельскохозяйственного производства, по привлечению инвестиций в регион, реализации майских указов Президента РФ (11 указов).

Департаментом экономического развития и торговли Комплекса экономического развития Ивановской области разработано и принято постановление Правительства Ивановской области от 29.09.2011 № 339-п «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Ивановской области» (пока не вступило в силу), сформирован перечень государственных программ области, готовятся Методические указания по их разработке и реализации.

В Ивановской области в 2005 г. реализовывалось 7 федеральных целевых программ, а в 2012 г. – уже 25. Число долгосрочных целевых программ в 2012 г. составило 12. Из федерального бюджета на реализацию ФЦП в рамках ФАИП в 2012 г. было получено 2,6 млрд р.

Для решения социальных проблем реализуются госпрограммы I блока «Новое качество жизни»: Развитие здравоохранения. Развитие образования. Поддержка семьи. Социальная поддержка граждан. Обеспечение качественным жильем и услугами ЖКХ населения России. Чистая вода. Развитие пенсионной системы. Содействие занятости населения. Обеспечение личной безопасности, общественного порядка и противодействие преступности. Предупреждение и ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций, пожарная безопасность, гражданская оборона. Культура России. Охрана окружающей среды. Развитие физической культуры, спорта, туризма и повышение эффективности реализации молодежной политики.

Расходы областного бюджета запланированы в объеме около 71 млрд р. по 15 госпрограммам.

Мы проанализировали распределение бюджетных ассигнований из областного бюджета на 2013–2015 гг.: на госпрограммы запланировано финансирование в следующем объеме (в порядке убывания).

I. Социальная поддержка граждан Ивановской области (17 154,4 млн р.).

II. Долгосрочная сбалансированность и устойчивость бюджетной системы Ивановской области (17 112,3 млн р.).

III. Развитие образования Ивановской области (13 367,2 млн р.).

IV. Развитие транспортной системы Ивановской области (7 789,2 млн р.).

V. Развитие здравоохранения Ивановской области (4 343,7 млн р.).

VI. Обеспечение качественным жильем и услугами жилищно-коммунального хозяйства населения Ивановской области (3 690,9 млн р.).

VII. Культура Ивановской области (1 595,3 млн р.).

VIII. Содействие занятости населения Ивановской области (1 286,0 млн р.).

IX. Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Ивановской области (945,2 млн р.).

X. Профилактика правонарушений, борьба с преступностью и обеспечение безопасности граждан в Ивановской области (926,1 млн р.).

XI. Развитие физической культуры, спорта, туризма и повышение эффективности реализации молодежной политики Ивановской области (901,8 млн р.).

XII. Информационное общество Ивановской области (724,3 млн р.).

XIII. Развитие лесного хозяйства Ивановской области (609,6 млн р.).

XIV. Экономическое развитие и инновационная экономика Ивановской области (485 млн р.).

XV. Развитие водохозяйственного комплекса Ивановской области (41,8 млн р.).

Эффективность реализации программ оценивается на основе:

– степени достижения целей и задач Программы путем сопоставления достигнутых значений целевых индикаторов и показателей Программы (подпрограммы) запланированным значениям целевых индикаторов и показателей;

– сопоставления произведенных затрат на реализацию Программы (подпрограммы) в отчетном году с их плановыми значениями;

– оценки степени исполнения плана по реализации Программы путем сравнения фактических сроков реализации мероприятий плана по реализации Программы с запланированными



сроками, а также сравнение фактически полученных результатов с ожидаемыми.

Таким образом, основная расходная нагрузка приходится на программы социальной направленности («новое качество жизни»): программы, связанные с развитием здравоохранения, образования, культуры, физической культуры и спорта, поддержкой социального обеспечения граждан, развитием пенсионной системы и т. п. Ивановская область активно включилась в реализацию госпрограмм социальной направленности. Основными результатами реализации на первом этапе могут стать повышение доступности и качества социальных услуг, оснащение учреждений социального обслуживания современной техникой, повышение качества подготовки кадров.

Департаменту экономического развития и торговли региона (прежде всего, Управлению прогнозирования, стратегического планирования и целевых программ, Отделу целевых программ) необходимо усилить работу по совершенствованию системы планирования и управления, более систематично координировать работу исполнительных органов власти Ивановской области по вхождению в соответствующие госпрограммы России, серьезное внимание отводить качеству разработки, соответствующих экспертиз, контролю за выполнением концепций и программ.

#### ***Библиографический список***

1. Глухов К. В. Внедрение программно-целевых методов в России на федеральном и региональном уровнях (на примере Москвы) // Вопросы государственного и муниципального управления. 2008. № 3.
2. Миндели Л. О программно-целевом финансировании исследований и разработок // Общество и экономика. 2012. № 12.
3. Митькин А. Н. Тенденции развития методологии государственного стратегического планирования в России // Вопросы государственного и муниципального управления. 2008. № 1.
4. Пенкин А. Стратегическое планирование: реализация государственных программ // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 11.
5. Село и социальная инфраструктура : место в концепции устойчивого развития старопромышленного региона: науч. изд. / науч. ред. А. Б. Берендеева и А. И. Новиков. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2011. 280 с.

6. *Семенова Т. Ю.* Программно-целевое управление инновационным развитием региона // Проблемы современной экономики. 2007. № 3 (23).

7. Социальная сфера и доступность социальных благ в регионе: монография / науч. ред. А. Б. Берендеева. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2010. 488 с.

8. Социальные аспекты инновационного развития региона : науч. изд. / науч. ред. О. А. Хасбулатова, А. Б. Берендеева. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2013. 332 с.

9. *Филиппова А. И.* Совершенствование формирования и контроля реализации целевых программ города Москвы. М., 2013.

## **О ТРЕБОВАНИЯХ К ПОДГОТОВКЕ ИНЖЕНЕРА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

При переходе к инновационному развитию экономики обеспечение новых требований к кадровому потенциалу становится ключевым направлением воспроизводства работников с высшим техническим образованием. Среди этих требований можно выделить: компетентность, адаптивность, мобильность и инновационность. В статье рассматривается модель инженера исследовательского типа.

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

*I. B. Bondareva*

## **ON THE REQUIREMENTS FOR ENGINEERS IN NEOINDUSTRIAL ECONOMY CLASS**

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.

Тенденции развития инженерного образования страны в 90-е годы XX и в начале XXI в. напрямую связаны с такими реалиями постсоветского периода, как сырьевая ориентация, деиндустриализация, безработица. Это следствия структурной перестройки экономики, экстренной конверсии оборонных отраслей промышленности, снижения спроса на новые технологии и квалифицированные научно-технические кадры. В 2000-х гг. начался экономический рост, но он был вызван преимущественно восстановлением и развитием производства на прежней технологической основе, продолжилось вымывание производств пятого технологического уклада и снижение доли наукоёмкой продукции. Сейчас в стране ставится задача технологического обновления всей производственной сферы, в первую очередь

оборонно-промышленного комплекса, который потянет за собой развитие других отраслей.

Для разработки новых промышленных продуктов и технологий необходимы определенные модели мышления и поведения, которые формируются системой подготовки кадров в школе, лицее, колледже, университете. Национальная система образования должна быть максимально вовлечена в мировую технологическую гонку [1, с. 40]. Однако следует обратить внимание на тот факт, что необходимо менять настроения молодых людей в отношении инженерного труда и производства. Сейчас личность во многом дезориентирована теми ценностями, которые упорно внедряются в её сознание средствами массовой информации. Директор Института экономики РАН, д-р экон. наук Р. С. Гринберг говорит: « Мы с грустью констатируем такую тенденцию, что молодые люди хотят стать чиновниками. На втором месте после артистов. А в бизнес уже никто особо идти не хочет» [3].

В этих условиях необходимо предотвратить повторение ситуации 1990-х годов, когда в России имело место серьезное снижение выпуска квалифицированных инженерных кадров по большинству специальностей, и, учитывая возрастающую роль высшего технического образования в современной экономике, обеспечить его адекватное развитие и приход молодых кадров в приоритетные области науки и техники.

В стране сделана ставка на инновационное развитие, которое предполагает, во-первых, восстановление материального производства; во-вторых, создание новых предприятий пятого и шестого технологических укладов; в-третьих, реализацию больших проектов по промышленному развитию северных территорий, Сибири и Дальнего Востока; в-четвертых, устранение диспропорций в территориальном развитии регионов; в-пятых, создание развитой инфраструктуры (дороги, транспорт, связь, коммуникации) для всех жителей страны с целью сохранения кадрового потенциала отдельных территорий.

По сути, речь идет о второй индустриализации, которую иногда называют «цифровой», подчеркивая огромную роль информационных систем и технологий в современном мире [2, с. 9]. Для решения этих задач необходимы инновационные кад-

ры, основной состав которых составляют выпускники вузов, имеющие техническое и управленческое образование.

Современные тенденции рожают и новые требования к инженеру. Например, в прошлом создатели новой техники примерно две трети рабочего времени затрачивали на сбор и анализ информации, составление и согласование технической документации с различными организациями и ведомствами, копирование чертежей, проверку расчетов и т. д. Самой трудоемкой при разработке проекта являлась чертежно-графическая работа, на которую приходилось до 50 % всех трудозатрат. Конструктор только 10–15 % рабочего времени тратил на творческий поиск решения поставленной задачи.

Хорошим считался такой инженер, который умел исполнять распоряжения вышестоящего руководителя или инструкции, нормативы, соответствовал принятым типам делового поведения. В последующем стало цениться умение пользоваться системами автоматизированного проектирования (САПР).

САПР – это организационно-техническая система с комплексом средств автоматизации, состоящим из совокупности методического, программного, технического, информационного и организационного обеспечения. Система основывается на персональных компьютерах и выполнена в виде автоматизированных рабочих мест инженеров и ученых с доступом к базе данных. САПР выполняет формальные и рутинные работы: научные и инженерные расчеты, составление смет, выпуск чертежей, нормативных документов, разработку спектра вариантов с заданными параметрами на основе типовых программ и т. д. Это позволяет проектировщикам и конструкторам резко увеличить рабочее время на техническое творчество: постановку цели, выбор критериев оптимальности, окончательный отбор вариантов. При этом они должны владеть самым современным инструментарием: математикой, методами моделирования, информатики, управления, а также знать один-два иностранных языка.

Современное условие производства – потребность в исследованиях. Возрастающая сложность современных технических систем, рост их возможностей, обострение конкурентной борьбы между фирмами приводят к необходимости разработки новых поколений техники (технологий). Одним из последствий

реализации этой потребности является возникновение инженеров исследовательского типа, или креативных инженеров. Их особенность – усиленное внимание к исследовательскому подходу в оценке внешних и внутренних ситуаций, проблемное видение мира, системное восприятие действительности, процессов функционирования и развития проектируемого объекта.

Тенденции развития экономики, промышленности и технического образования в мире потребовали перехода от отраслевой системы подготовки к университетской системе (лучшие политехнические институты страны были преобразованы в технические университеты). Хорошая фундаментальная подготовка была всегда характерна для лучших российских вузов, давая возможность их выпускникам проявить себя в тех отраслях деятельности, конкретно к которым их не готовили (академики С. П. Королев, Н. А. Доллежал, А. Н. Туполев) [6, с. 45].

Для подготовки инженеров нового поколения, кроме фундаментальных, резко возрастает и роль базовых теоретических инженерных дисциплин, значение которых «в отраслевой системе как-то было снижено, а они играют в формировании современного инженера не меньшую роль, чем фундаментальные курсы. Только на основе фундаментальных и базовых инженерных курсов можно строить полноценную профилирующую подготовку инженера» [6, с. 46].

Кроме профессиональной составляющей, необходимо рассмотреть и другие требования к инженеру 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 менеджера, которому свойственны следующие черты [4, с. 27–28]:

- антиномичность – умение воспринимать, понимать, принимать и использовать точки зрения, отличные от собственных или даже противоположные им;

- экспрезентность – способность принимать верные и удачные решения при дефиците информации;

– аттрактивность – способность привлекать людей к совместной деятельности, не прибегая к средствам материального или административного принуждения;

– способность к латентному неформальному руководству, предполагающему включение людей в деятельность не на формальной субординационной основе, а путем «ухода в тень», умением обратиться за советом и помощью.

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 анализа инженерного труда не должны выпадать многие современные проблемы (межкультурная коммуникабельность, социальная толерантность, соблюдение деловой этики), значимость которых сейчас резко возрастает. Отметим, что наиболее интересной в научном плане работой, посвященной проблемам инженерного труда, до сих пор является написанная много лет назад работа известного экономиста, основателя костромской научной школы М. И. Скаржинского [5, с. 345].

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

Адаптивность – это способность человека быстро приспособиться к изменяющимся внешним условиям, новой ситуации и требованиям. Для инженера речь идет об умении быстро переобучаться психологически при изменении условий деятельности или переходе к решению принципиально новых задач.

Под мобильностью понимается способность гражданина к перемене его трудовых функций по форме, содержанию и месту приложению 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.

Техническое образование, отказываясь от пути механистического прогресса, нуждается в основательной гуманитаризации, так как гуманитарное образование позволяет сформиро-

вать личность, ценностные ориентации и жизненные позиции будущего инженера.

Глубокий и прочный фундамент из фундаментальных дисциплин, базовых инженерных курсов и гуманитарных дисциплин, способность к самообучению, навыки в исследовательской работе дадут возможность будущим выпускникам при необходимости переходить к другим областям и видам деятельности; принимать участие в крупных проектах по освоению перспективных регионов страны, которые должны быть в большей степени вовлечены в народнохозяйственную деятельность.

Инновационность (безынерционность) – способность выйти за границы формального, привычного, проверенного, традиционного. Для инженера это означает способность к созданию нового в своей профессии, пусть даже в малых масштабах (новый метод, прием и т. д.), обладание навыками участия в проектных мероприятиях.

По Й. Шумпетеру, Д. Фостеру, сегодня имеется некоторая база для отхода от узкой и реалистичной всего лишь для 5 % населения Земли модели «маржиналистского человека» и перехода к другой модели – «творческого человека», в целевой функции которого к традиционным целям – благосостоянию, полезности, удовлетворению потребностей – добавляются специфические цели творческой, познающей и действующей личности [7, с. 82].

Большая роль в развитии инновационности принадлежит высшей школе, которая может сформировать в своей системе мощный источник инновационных идей и технологий, чтобы личность, ориентируясь на образцы, научилась преобразовывать традиции, видеть перспективу, а в дальнейшем могла бы применить полученные навыки на производстве.

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

Стратегической задачей для страны становится создание системы подготовки и переподготовки инженерных кадров, способных работать в потоке непрерывно обновляющихся технологий. Однако сами технические университеты и окружающая их



институциональная среда в настоящее время не обладают должной готовностью, чтобы принять и реализовать эти запросы времени.

На основании исследования, проведенного в пяти областях Верхневолжского макрорегиона, было установлено, что углубляется асимметрия между нормативными требованиями к высшей школе (аспект технического образования) и фактическим состоянием дел.

С нашей точки зрения, разрешить существующее противоречие возможно только в рамках интегрированного образовательного пространства, в состав участников которого помимо триады «вуз – промышленное предприятие – власть» входят: домашнее хозяйство; учреждения довузовского воспитания и образования; некоммерческие организации и благотворительные фонды; институты переподготовки и повышения квалификации инженерных кадров.

В настоящее время отношения участников образовательного пространства не в полной мере подкреплены взаимными мотивационными установками, так как на пути интеграции множество барьеров субъективного, социально-психологического, организационно-управленческого характера.

Однако в России началась новая волна технического перевооружения, и неизбежно будет усиливаться сотрудничество бизнеса и технических университетов, а финансирование и подготовка кадров приобретет все более выраженный целевой характер. В этих условиях актуальна разработка модели инженера как ключевой фигуры новой индустриализации, главного человека в стране.

#### ***Библиографический список***

1. *Блинов А. О.* Проблемы модернизации российского образования // Высшее образование для инновационной экономики : Всероссийская науч.-практ. конф. Москва, МГУ им. М. В. Ломоносова, экономический факультет, 22 ноября 2012 г. : тезисы выступлений / под ред. В. П. Колесова, Е. В. Егорова, П. Н. Ломанова, Т. Б. Беляевой. М. : МАКС Пресс, 2012.

2. *Ивантер В. В.* Трудосбережение как приоритет // Экономист. 2011. № 1. С. 3–10.

3. К пуговицам претензии есть? Интервью инициаторов Московского экономического форума. URL: <http://me-forum.ru/media/news/2529/> (дата обращения: 12.04.2014).

4. *Коротков Э. М.* Исследование систем управления. М. : Издательско-консалтинговая компания «ДеКА», 2000.

5. *Скаржинский М. И.* Труд инженера // Избранные труды. Кострома : КГУ им. Н. А. Некрасова, 2005.

6. *Федоров И. Б.* Инженерные университеты и их будущее // Управление социально-экономическими процессами в регионах: роль университетов. Кострома : КГУ им. Н. А. Некрасова, 2002.

7. «Человеческий капитал» и образование / под ред. В. Н. Черковца, Е. Н. Жильцова, Р. Т. Зяблюк. М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2009.

ББК 378.1

*И. Б. Бондырева, Ю. В. Смольянинова*

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТЕХНИЧЕСКИХ 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. Анализируются основные экономические и институциональные факторы снижения уровня подготовки абитуриентов технических вузов Верхневолжского макрорегиона. Разрабатываются предложения по улучшению подготовки кадров с высшим техническим образованием.

**Ключевые слова:** вызовы, финансово-экономический механизм, региональное интегрированное образовательное пространство, участники, согласование интересов.

*I. B. Bondareva, J. V. Smolyaninova*

## **PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF REGIONAL TECHNICAL INSTITUTIONS**

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. It analyses the main economic and institutional factors of decrease of a level of preparation of students of technical universities of the Volga macro-region. Develops proposals to improve personnel training in higher technical education.

**Key words:** challenges, financial mechanisms, integrated regional educational space, the participants, coordination of interests.

Наш подход к высшему техническому образованию исходит из представления о том, что оно являет собой общегосударственную ценность, хотя можно выделить и региональные аспекты.

Современное материальное и нематериальное производство есть материализация и использование достижений науки и техники. В экономике доминируют те производства, которые строятся не на эмпирической основе, а представляют собой на-

учное производство, когда люди знают не только как надо работать, но и какие реальные процессы сопровождает этот труд.

В стране делается ставка на инновационное развитие, когда, с одной стороны, формируется группа высокотехнологичных отраслей, связанных с оборонно-промышленным комплексом, с другой стороны, осуществляется перевод других отраслей экономики на современную материально-техническую базу с использованием новейших технологий. Создание условий для развития производства несырьевых товаров и услуг, обеспечивающих прогресс человеческих качеств, должно, по мнению инициаторов Московского экономического форума, стать стержнем экономической политики правительства [4]. Для решения этой задачи необходимы инновационные кадры, основной состав которых составляют специалисты с высшим техническим и управленческим образованием.

Есть и серьезные глобализационные вызовы, требующие мобилизации сил промышленности и очень мощного кадрового обеспечения.

Таким образом, современные вызовы, представляющие собой запросы времени, обращенные к высшей технической школе, имеют по преимуществу объективную основу.

Слово «инженер» происходит от латинского слова «ingenium», что означает – талант, мысль, умение. Это название появилось в конце средних веков и первоначально применялось к военным специалистам по фортификации.

В СССР с 1950 по 1990 годы происходило устойчивое развитие подготовки технических кадров, в конце этого периода число инженерных специальностей достигло 300. Был введен такой механизм, как целевая подготовка специалистов на основе договоров, заключаемых с соответствующими министерствами и ведомствами. Кроме того, предлагалось планировать подготовку специалистов по укрупненным группам специальностей, причем классификатор подготовки специалистов должен был быть приближен к набору специальностей в развитых странах.

В 90-е годы в России наблюдался абсолютный спад промышленности и имело место серьезное снижение выпуска квалифицированных инженерных кадров по большинству специальностей. Это происходило при сравнительно благоприятной

демографической ситуации и даже в тех областях науки и техники, где у страны имелись общепризнанные мировые успехи.

А с 2000 по 2008 годы, казалось бы, наблюдался экономический рост. К 2005 г. количественные показатели выпуска инженеров были не только восстановлены, но по некоторым специальностям значительно увеличены. «Однако при росте экономики и формальном росте в промышленности происходила дальнейшая деградация и по фондовому составу, и по технологическому обеспечению, и по кадровому составу. Идет деградация трудового потенциала, уходят кадры активного возраста, происходит старение рабочей силы, отсутствует подготовка специалистов для новых технологий, и, как следствие, снижается уровень производительности труда и его оплаты» [2, с. 4–5].

По данным социологических исследований НИУ «Высшая школа экономики», россияне, называя лучшие профессии, которые ассоциируются со стабильным заработком, пользуются уважением в обществе, представителями которых хотят видеть своих детей, уже не упоминают профессию инженера. В тройке лидеров находятся, как правило, юристы, врачи и экономисты [3, с. 32].

Если же для способных выпускников провинциальных школ выбирается вариант получения высшего технического образования, то часто предпочтение отдается известным столичным техническим вузам, по окончании которых можно найти высокооплачиваемую работу в г. Москве, г. Санкт-Петербурге или за рубежом. В этом случае домашнее хозяйство должно обеспечить ежемесячную помощь студенту в размере не менее 15 тыс. р., что является затруднительным для семей со средним и низким уровнем доходов.

В настоящее время усиливается регионализация финансирования научно-технических программ создания новой техники, технологий производства и услуг, обеспечивающих получение максимального эффекта от внедрения инноваций, прежде всего в региональных условиях [6, с. 199]. Для кадрового обеспечения решения этой задачи необходимо, чтобы региональные технические вузы и окружающая их институциональная среда обладали должной готовностью к переменам, инновационной и социальной активностью.

Возрастает роль вузов в социально-экономическом, технологическом, образовательном, культурном развитии региона через активизацию их связи с производственными предприятиями, научными учреждениями, органами государственной власти, домашними хозяйствами, общественными организациями. Ряд исследователей ограничивает образовательное пространство триадой «вуз-бизнес-власть» и в этой связи анализирует взаимодействие субъектов экономики в решении проблем обеспечения кадрами высшей квалификации. С нашей точки зрения, этот подход имеет определенные ограничения и не учитывает в полной мере изменение сложившейся иерархии факторов производства в сторону лидерства высококвалифицированного творческого труда.

В настоящее время отношения субъектов регионального образовательного пространства не подкреплены взаимными мотивационными установками, обуславливающими возможность эффективного взаимодействия. Например, углубляется асимметрия между нормативными требованиями к высшей школе (аспект технического образования) и фактическим состоянием дел, что можно видеть на примере некоторых областей Верхневолжского макрорегиона.

В условиях депрессивных регионов средний конкурс при поступлении (по заявлениям) в технические вузы составляет от 4,4 до 4,9 человек на бюджетное место, что в целом пока позволяет выполнять государственный заказ (контрольные цифры приема). Но значительно больше привлекают абитуриентов направления подготовки, которые предлагают классические университеты региона. Здесь выше средний конкурс (7,7 чел./место), средний балл ЕГЭ, больше медалистов, победителей олимпиад и студентов, зачисленных на обучение с полным возмещением затрат.

В таблице 1 приведены данные о среднем проходном балле ЕГЭ в технических вузах шести областей за 2013 г. [8].

Таблица 1

**Проходные баллы ЕГЭ в технических вузах в 2013 г.**

Вузы	Средний проходной балл ЕГЭ	Зачислено победителей олимпиад, чел.	Место в рейтинге
Ивановский государственный энергетический университет им. В. И. Ленина	66,5	0	20
Вологодский государственный технический университет	58,9	0	83
Ивановская государственная текстильная академия	57,7	0	95
Ивановский государственный химико-технологический университет	57,0	2	100
Ярославский государственный технический университет	55,9	2	112
Рыбинский государственный авиационный технический университет им. П. А. Соловьева	55,8	0	113
Костромской государственный технологический университет	55,4	0	116
Тверской государственный технический университет	55,1	0	118
Ковровская государственная технологическая академия им. В. А. Дегтярева	50,4	0	134

Из 139 вузов, вошедших в выборку, в первую четверть попал только один вуз г. Иваново, выпускающий специалистов по энергетическому хозяйству для многих отраслей и регионов страны. В Ивановском государственном энергетическом университете проходной балл находится на уровне ведущих московских технических вузов – 66,5 балла. Этот вуз отличает развитие кооперационных связей со всеми заинтересованными сторонами (предприятиями, абитуриентами и их родителями, органами государственной власти, общественными организациями

и др.), а также достижение высоких результатов в своей инновационной активности [5, с. 120].

Места в третьей четверти списка занимают Вологодский государственный технический университет, Ивановская государственная текстильная академия и Ивановский государственный химико-технологический университет, а проходной балл их абитуриентов находится в пределах от 58,9 до 57,0.

В последней четверти (с 112 по 134 место) находятся пять технических вузов Верхней Волги, расположенных в Ярославской, Костромской, Тверской и Владимирской областях. Средний проходной балл их абитуриентов менее 56.

Обеспечение новых требований к кадровому потенциалу, являющееся ключевым направлением воспроизводства работников с высшим образованием, невозможно выполнить при условии недостаточной образовательной подготовки абитуриентов. Технические вузы столкнулись с тем, что студентов 1 курса необходимо адаптировать к требованиям высшей школы, создавать для них коррекционные курсы по математике и физике, а иногда повторять школьную программу.

В таблице 2 приведена динамика проходных баллов по направлениям и конкурса при поступлении в Ярославский государственный технический университет (ЯГТУ). Из нее видно, что ни одно направление подготовки не достигло среднего конкурса по заявлениям в классическом университете. Очень низкие конкурсы и проходные баллы на направления «Химическая технология» и «Конструкторско-технологическое обеспечение машиностроительных производств». Происходит снижение показателей приема на перспективное направление «Информационные системы и технологии», что говорит о том, что помимо экономических причин действуют и институциональные факторы, такие как, например, перечень установленных вузом вступительных испытаний.

Как редкое исключение можно рассматривать увеличение проходного балла на направление «Строительство» и сравнительно высокий средний конкурс по заявлениям.



Таблица 2

**Проходные баллы по направлениям и средний конкурс  
при поступлении в ЯГТУ**

Направления	2011		2012		2013	
	Балл	Конкурс	Балл	Конкурс	Балл	Конкурс
<b>Информационные системы и технологии</b>	<b>189</b>	<b>10,5</b>	<b>173</b>	<b>9,6</b>	<b>169</b>	<b>6,8</b>
Химическая технология	117	2,5	120	1,6	148	2,0
Конструкторско-технологическое обеспечение машиностроительных производств	115	2,5	125	3,1	126	3,1
Управление в технических системах	152	4,7	157	7,2	149	6,1
Наземные транспортно-технологические комплексы	115	2,0	137	7,8	137	5,7
Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов	139	3,5	148	5,6	147	4,9
<b>Строительство</b>	<b>167</b>	<b>6,6</b>	<b>196</b>	<b>7,2</b>	<b>202</b>	<b>6,0</b>

Происходит снижение привлекательности инженерных направлений и специальностей для абитуриентов и членов их семей. В Верхневолжском макрорегионе продолжается спад промышленного производства, многие предприятия не могут эффективно прогнозировать спрос на инженерно-технических работников, а высшая техническая школа сама не прилагает достаточных усилий, чтобы получить корпоративный заказ на подготовку кадров для инновационного развития. В ряде областей технические вузы имеют серьезных конкурентов в лице классических университетов, которые предлагают новые направления подготовки, в том числе технического профиля, например, «Компьютерная безопасность», «Фундаментальная информатика и информационные технологии». И часто по причи-

нам институционального характера (перечень экзаменов, проблемы в профориентационной работе) проигрывают борьбу за потенциально лучше подготовленных абитуриентов.

Это происходит 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 системы образования в сословную, элитную» [9, с. 97].

Этот тезис подтверждает и статистика: доля бюджетного финансирования снижается, и если в конце 90-х годов она составляла порядка 60–65 %, то в настоящее время доля бюджетного финансирования составляет лишь 35–40 %. Другими словами, большая часть источников финансирования деятельности вузов – это заработанные самим вузом средства. Какие же возможности «зарабатывания» используют вузы? Конечно же, большая часть – это платные образовательные услуги, в большинстве вузов доля этих доходов составляет порядка 70 %, а в НИУ ВШЭ подготовка студентов на коммерческой основе приносит 95 % всех внебюджетных средств [7].

Если рассмотреть структуру расходов, то становится очевидным, что большая часть средств уходит на оплату труда, включая отчисления в страховые фонды и выплату стипендий (60–65 %). При этом недостаточно финансируются расходы, направленные на развитие образования (на обновление материально-технической базы образования, на подготовку и повышение квалификации педагогических кадров и т. д.).

Анализ данных, предоставленных вузами, и материалов официальных сайтов отдельных вузов показал, что за счет средств бюджета на очень низком уровне финансируется, а зачастую и не финансируется совсем, оплата средств связи, расходные материалы, командировки сотрудников, расходы на содержание помещений и т. д. Заработная плата одного преподавателя в среднем за счет средств федерального бюджета едва

«дотягивает» до средней зарплаты в промышленности. В целом реальное финансирование из федерального бюджета обеспечивает обоснованную потребность вуза в средствах для реализации своей основной деятельности не более чем на 56 %.

При введении механизма финансирования на основании субсидий основной идеей, которой руководствовался Минфин, являлось утверждение о том, что выполнение госзадания можно финансировать лишь частично из-за того, что вуз, используя переданную ему в управление государственную собственность, зарабатывает средства на коммерческом обучении. А поскольку собственность государственная, то пусть вуз поделится с государством в форме частичного использования этих средств и на бюджетное содержание вуза.

Некоторая логика в этом есть, хотя коммерческое обучение само требует от вуза затрат, а не является работой, которую можно выполнять бесплатно.

Одним из основных социальных рисков недостаточного финансирования образования может стать усиление расслоения вузов. При сокращении численности выпускников школ и соответственно потенциальных абитуриентов одним из основных аргументов в выборе ими вуза может стать известность вуза. Востребованные вузы получают возможность наращивать численность бюджетных студентов и тем самым увеличивать объемы бюджетного финансирования. В то же время вузы, образовательные услуги которых не пользуются спросом со стороны граждан, могут недобрать значительное количество студентов и, следовательно, оказаться перед необходимостью сокращения своей образовательной деятельности. Вузы, положение которых может осложниться, сосредоточены преимущественно в слабо экономически развитых, дотационных регионах. Их закрытие 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.

Возможно, федеральные структуры полагают, что вузы имеют большой объем собственных доходов, и в связи с этим снижают темпы бюджетного финансирования, адресуя вузам все проблемы обеспечения учебного процесса. Такая позиция, на

наш взгляд, бесперспективна. Основным источником собственных доходов – контрактное обучение. Но каждый контрактный студент по себестоимости требует таких же затрат на свое обучение, как и бюджетный студент. Уровень оплаты за обучение в нашем регионе, как и в других аналогичных, не может существенно превышать себестоимость, так как платежеспособность массового потребителя образовательных услуг ограничена средними реальными доходами на душу.

Недостаток средств, выделяемых вузам из федерального бюджета на развитие учебно-материальной базы, повышение квалификации, научные стажировки и командировки для преподавателей негативно сказывается на качестве профессионального образования.

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. При проведении оценки, на наш взгляд, рекомендуется сделать расчет и анализ динамики следующих показателей: экономическая эффективность, общественная эффективность и общественно-экономическая эффективность.

Анализ показал, что система управления в региональных вузах, особенно в небольших, неэффективна. Для того чтобы обеспечить развитие своей организации, руководитель должен не только обладать профессиональными знаниями в сфере деятельности, но и владеть технологиями менеджмента. В настоящее время недостаточно внимания уделяется таким компонентам управления, как планирование, маркетинг, стимулирование и мотивация.

В теории менеджмента существует несколько методов бюджетного планирования: бюджетное планирование по видам деятельности, бюджетное планирование при минимальном фи-

нансовом обеспечении, бюджетное планирование на основе приоритетов. Процесс планирования включает в себя анализ текущего положения (SWOT-анализ), разработку целей и задач организации, выработку маркетинговой стратегии, финансовое планирование. Финансовые планы позволяют руководителю в оперативном режиме контролировать доходы и расходы, устранять причины невыполнения, выявляя подразделения, на которые необходимо воздействовать.

Для построения эффективной системы управления необходимо выстроить оптимальную модель внутривозрастных отношений. Внутривозрастные отношения призваны создать у подразделений (кафедр, факультетов) экономические стимулы по выполнению плановых заданий. Экономическое стимулирование подразделений должно строиться на учете результатов деятельности, которые могут оцениваться как объемными, так и качественными показателями. Следовательно, успешность функционирования системы зависит от адекватности разработанного набора показателей, планируемых для каждого подразделения. Руководитель структурного подразделения должен нести личную ответственность за выполнение подразделением поставленных задач. Для достижения поставленных целей в вузе должно быть разработано Положение об экономическом стимулировании. На наш взгляд, Положение должно содержать описание источников формирования фондов материального стимулирования, перечень централизованных фондов и фондов подразделений, а также порядок их формирования и принципы распределения фонда материального стимулирования между работниками подразделений.

Существующая в настоящее время система мотивации труда по своей сути является уравнивающей 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.

Интересно, как сами преподаватели оценивают проблемы современной высшей школы. Преподаватели считают, что главными проблемами сферы образования являются (на основе проведенного опроса): небольшая заработная плата работников высшей школы, их слабая социальная защищенность, а также низкое качество школьного образования и явно недостаточное обновление используемого лабораторного оборудования и приборов. Преподавателей беспокоит, что студенты заняты поиском заработка, и это сильно отвлекает их от учебы [1, с. 75]. Кроме того, по мнению вузовских педагогов, сегодня нужно повысить престиж преподавательской профессии, создать условия, чтобы молодежь к ней стремилась, реанимировать систему конкурсного отбора.

В условиях низкой заработной платы преподаватели становятся «многостаночниками», одновременно работая в нескольких организациях, подчас берутся за неквалифицированный труд. 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.

Данная ситуация (как ни парадоксально это звучит) показывает, что в вузах имеется значительный резерв повышения производительности труда. Задача вуза – использовать этот резерв в целях собственного развития. На наш взгляд, необходимо очень четко и конкретно «привязать» оплату труда преподавателя к результатам деятельности и дать возможность заработать дополнительный доход внутри вуза. Естественно, это приведет к изменению функций преподавателя, сейчас недостаточно только 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). Во многом кризис региональных вузов – это кризис сознания профессорско-преподавательского состава, который ожидает, что все проблемы решатся на основе старых подходов, за счет бюджетного финансирования.

Таблица 3

**Проблемы образования по оценкам преподавателей**

Ранг	Проблема	%
1	Низкая заработная плата преподавателей	56,7
2	Низкое качество школьного образования	39,1
3	Слабая социальная защищенность преподавателей	31,5
4	Моральная и физическая изношенность оборудования	27,7
5	Излишняя увлеченность студентов работой и подработкой отвлекает их от учебы	24,7
6	Низкий престиж профессии «преподаватель»	22,1
7	Студенты не идут на преподавательскую работу, нет достойной смены	17,0
8	Недостаточное внимание к вопросам воспитания молодых людей со стороны школы	12,4
9	Жесткость государственного образовательного стандарта	11,6
10	Отсутствие формализованных требований со стороны работодателя к молодому специалисту	10,5
11	Прагматизм со стороны современного студенчества	9,3
12	Недостаточная информированность со стороны государства о целях реформы образования	8,2
13	Снижение профессионального уровня преподавателей	7,7

Успех вуза, как и любой организации, зависит от согласованной деятельности всех подразделений, их подчинения единой стратегии. В настоящее время при формировании стратегии развития вуза необходима ориентация на потребителя, учет как внутренних, так и внешних факторов, которые могут повлиять на будущее состояние дел.

В настоящее время региональный технический вуз столкнулся с серьезными вызовами, идущими от субъектов экономики, но сам вуз и окружающая его институциональная среда, по-

видимому, пока не обладают должной готовностью, чтобы адекватно на них ответить.

Существующие проблемы в деятельности системы высшего технического образования нарушают исполнение ею своих важнейших функций, а это уже приводит к соответствующим отрицательным результатам в ее работе. Значит, необходима разработка адекватных организационно-экономических мер по устранению этих проблем на основе согласования интересов: вуза и предприятия, вуза и системы довузовского воспитания и образования; вуза и домашнего хозяйства; вуза и органов государственной власти; вуза и общественных организаций. Это возможно только в рамках интегрированного образовательного пространства, образованного субъектами, имеющими общие социально-экономические интересы в деле развития подготовки инженерных кадров.

#### ***Библиографический список***

1. *Багдасаров М.* Проблемы воспроизводства интеллектуального капитала в России // Человек и труд. 2007. № 12. С. 71–76.

2. *Бондаренко В. М.* Главное условие успешной модернизации России. М. : Институт экономики РАН, 2012.

3. Врач – самая желанная профессия// Аргументы недели. 2014. №10 (402). 20 марта.

4. *Гринберг Р., Бабкин К.* Обращение инициаторов Московского экономического форума. URL: <http://me-forum.ru/media/news/2413/> (дата обращения: 17.03.2014).

5. *Клочкова Н. В., Никольская А. А.* Инновационная активность высших учебных заведений. Иваново : Научная мысль, 2012.

6. *Охлопкова Н. В.* Социальный капитал в инновационном развитии северных регионов России // Высшее образование для инновационной экономики : Всероссийская научно-практическая конференция. Москва, МГУ имени М. В. Ломоносова, экономический факультет, 22 ноября 2012 г. : тезисы выступлений / под ред. В. П. Колесова, Е. В. Егорова, П. Н. Ломанова, Т. Б. Беляевой М. : МАКС Пресс, 2012.

7. Официальный сайт НИУ ВШЭ. URL: <http://www.hse.ru/figures/17166450.html> (дата обращения: 15.03.2014).

8. Проходные баллы ЕГЭ в технических вузах. Новая таблица для абитуриентов 2014 года. URL: [http:// 4 ege.ru](http://4.ege.ru) (дата обращения: 10.03.2014).

9. *Синицкая Н. Я.* Финансирование высшего профессионального образования в современных социально-экономических условиях : монография. Архангельск : Поморский государственный университет, 2003.



ББК 33(072.8)(082)

*М. Е. Бреус, Н. В. Довгополая*

## **СПЕЦИФИКА ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИКИ СТУДЕНТАМ ИНЖЕНЕРНЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ ВУЗА**

Дается оценка роли экономических дисциплин в процессе реформирования российского образования. Обозначены особенности преподавания и предложены методические подходы в организации и методике преподавания экономики для студентов инженерных специальностей вуза.

**Ключевые слова:** экономика, математический аппарат, инженерные специальности, эффективность преподавания.

*М. Е. Breus, N. V. Dovgopolaya*

## **TEACHING ECONOMICS STUDENTS OF ENGINEERING SPECIALTIES OF THE UNIVERSITY**

The article describes the role of economic subjects in the process of reforming Russian education. The marked features of teaching and the methodical approaches to organization and methodology of teaching Economics students of engineering specialties of the University.

**Key words:** Economics, mathematical apparatus, engineering specialties, effective teaching.

В настоящее время перед высшей школой стоят новые проблемы в области обеспечения эффективности национальной системы высшего образования и обеспечения должного качества подготовки специалистов на всех уровнях – от бакалавров до магистров и аспирантов. Это связано с интеграцией российского образования в европейское и мировое образовательное пространство.

Экономика является значимой дисциплиной во всех ведущих университетах мира, подготавливающих специалистов в самых разных областях знаний. В процессе реформирования российского образования ей должна быть отведена одна из ключевых ролей. Экономика предлагает методологию и инструменты анализа экономических явлений, понимание которых позволяет выпускникам различных факультетов и вузов принимать

более компетентные решения в своей будущей профессиональной деятельности.

При подготовке экономистов преподавателями большое внимание уделяется истории экономических учений, микро- и макроэкономике. Мы согласны с мнением Челноковой О. Ю., что обучение экономике студентов неэкономических специальностей не вызывает пристального интереса ни с точки зрения методики преподавания, ни с точки зрения содержательного наполнения курса. Вместе с тем число вузов и факультетов, где экономика преподается как непрофильная дисциплина специализации, достаточно велико. Задача преподавателей заключается в том, чтобы направить интеллектуальные усилия студентов в те области экономики, которые в наибольшей степени отвечают специфическим потребностям их будущей профессии [2, с. 15].

По нашему мнению, нецелесообразно читать идентичные курсы экономики менеджерам, агрономам, инженерам. Каждое направление и каждая отдельная специализация требуют учета их индивидуальных особенностей, которые связаны с исходным уровнем знаний студентов, с организационными особенностями факультетов и общим содержанием специализации, что определяет мотивацию студентов при изучении курсов экономики.

Рассмотрим, как можно конкретизировать особенности преподавания экономики на примере инженерных специальностей вуза.

В последние годы важное место в экономической науке заняла математика. Если сравнить современные научные журналы с журналами пятидесятилетней давности, то становится очевидной экспансия математического языка в экономических работах. Это также относится к учебникам по экономике. Результаты опроса ведущих экономистов показали, что, с одной стороны, они обеспокоены увеличением количества математических моделей в теоретических исследованиях и в преподавательском процессе. С другой стороны, результаты опроса свидетельствуют также о том, что потребности, возникающие внутри самой экономики как научного знания, обуславливают интенсивное использование математики в экономических работах. Можно предположить, что математическая интерпретация экономических идей является наиболее удобным способом передачи и изложения тех или иных концепций [1, с. 53–54].

Для инженерных специальностей вуза можно выделить следующие особенности преподавания экономики.

Как отметила Челнокова О. Ю., учебная дисциплина «Экономика» должна отражать и элементы экономической практики, для того чтобы полученные знания можно было применить в реальной жизни [2, с. 16].

Кроме того, как показывает опыт, студенты, к сожалению, делят все учебные дисциплины на основные и второстепенные, включая гуманитарные и социально-экономические, преподавателям которых обидно за такой выборочный подход к изучению предметов.

Выход из подобной ситуации видится в следующем.

Во-первых, в усилении мотивации студентов к изучению гуманитарных и социально-экономических предметов. Если говорить об экономике, то в ходе занятий необходимо убеждать студентов в том, что экономические знания необходимы каждому человеку, приводя следующую аргументацию: человек является в большей или меньшей степени субъектом и объектом экономики, включен в нее. Человек вовлечен в многообразные экономические отношения, которые предполагают определенную экономическую грамотность [2, с. 16].

Во-вторых, учитывая хорошую математическую подготовку студентов инженерных специальностей и то, что экономика – это наука, которая оперирует количественно измеряемыми величинами (экономическими показателями) и функциональными связями между ними (расчетными формулами и экономическими законами), можно заключить, что в преподавании экономики на инженерных специальностях наряду с вербальным изложением предмета необходимо использовать математический аппарат, который позволяет точно и компактно излагать положения экономической теории, формулировать ее понятия и выводы.

В-третьих, контроль освоения курса предполагает использование, как правило, традиционных форм – промежуточных тестов, контрольных опросов в письменной форме, написание рефератов. Однако, как показывает опыт преподавания курса экономики для студентов инженерных специальностей, работа с традиционными формами оказывается недостаточно интересной. А вот использование математических задач практического

характера превращает обучение в творческий процесс, способствуя более глубокому осмыслению и усвоению материала. Поэтому на семинарских занятиях больше времени необходимо уделять решению задач.

В-четвертых, поскольку количество аудиторных часов, выделяемых инженерными факультетами на изучение экономики, является недостаточным для полноценного освоения дисциплины, группы обычно сдвоены, большое внимание следует уделять самостоятельной работе студентов. Самостоятельная работа здесь должна включать выполнение разнообразных домашних заданий. Причем, учитывая специфику факультета, помимо стандартных заданий – написание рефератов по экономическим проблемам, ответы на открытые вопросы, задания могут быть посвящены решению задач, поиску и анализу статистических данных, а также использованию математических и экономических пакетов прикладных программ. Тем самым достигается наибольшая эффективность преподавания экономики на данном факультете.

В-пятых, студентам инженерных специальностей вуза следует рекомендовать учебные пособия, опирающиеся на серьезный математический аппарат. На данном факультете методическое обеспечение курса, кроме стандартной основной и дополнительной литературы, обязательно должно включать текущую микро- и макроэкономическую статистику в электронном виде, список сайтов в интернете и специализированное программное обеспечение, установленное в компьютерных классах [2, с. 17].

Итак, преподавание экономики на инженерных специальностях должно сопровождаться широким использованием языка математики. Студентам становится интересно то, что многие экономические проблемы поддаются анализу с помощью хорошо известного им математического аппарата – дроби, проценты, пропорции, прогрессии, уравнения, неравенства и их системы.

Широко используются в преподавании экономики на инженерных специальностях графики и функции. Понятие функции или функциональной зависимости – это одно из основных математических понятий, при помощи которых моделируются взаимосвязи между различными величинами, например такими, как цена какого-либо товара и величина спроса на этот товар;

прибыль фирмы и объем производства этой фирмы; инфляция и безработица; затраты ресурсов и объем выпуска продукции; размер кредита, выданного банком, и плата за его использование и т. д. Понятие функции присутствует практически во всех темах курса экономической теории [1, с. 58].

Еще один широко применяемый в преподавании экономики на инженерных специальностях аппарат – дифференциальное исчисление. Базовой задачей экономического анализа является изучение связей экономических величин, записанных в виде функций. В каком направлении изменится доход государства при увеличении налогов или при введении импортных пошлин? Увеличится или уменьшится выручка фирмы при повышении цены на ее продукцию? Для решения подобных задач должны быть построены функции связи входящих в них переменных, которые затем изучаются с помощью методов дифференциального исчисления [1, с. 59].

В преподавании экономики достаточно широко используют такой математический аппарат, как экономическая модель. Примерами экономических моделей являются модели потребительского выбора, модели фирмы, модели экономического роста, модели равновесия на товарных, факторных и финансовых рынках и многие другие.

Таким образом, для успешного преподавания экономики на инженерных специальностях вуза необходимо широко применять математический аппарат, решать много задач, причем они должны быть разнообразными и по экономической тематике, и по необходимому для их решения математическому аппарату. При этом должны быть задачи самого разного уровня сложности – от простейших до олимпиадных.

### ***Библиографический список***

1. Доу III. Математика в экономической теории: исторический и методологический анализ // Вопросы экономики. 2006. № 7. С. 53–72.

2. Методика преподавания экономики: опыт и проблемы : сб. метод. ст. Вып. 1 / под ред. доц. Е. В. Огурцовой. Саратов : Наука, 2010. 72 с. URL: [http://www.sgu.ru/sites/default/files/textdocsfiles/2013/11/26/metodika\\_prepodavaniya\\_ekonomiki\\_sbornik\\_statey\\_2010.pdf](http://www.sgu.ru/sites/default/files/textdocsfiles/2013/11/26/metodika_prepodavaniya_ekonomiki_sbornik_statey_2010.pdf), (дата обращения: 10.03.2014).

ББК 368.4

*О. Ю. Гурьева*

## **СУЩНОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МИРОВЫХ СТАНДАРТОВ**

Рассматривается понятие социального партнерства, условия его становления в наиболее развитых странах и в России, особенности российских отношений социального партнерства.

Доказывается необходимость формирования отношений социального партнерства в современных рыночных условиях.

**Ключевые слова:** социально-трудовые отношения, социальное партнерство, согласие, сотрудничество.

*О. Yu. Gurjeva*

## **SOCIAL PARTNERSHIP FOR WORLDS STANDARTS**

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

The article demonstrates the necessity for formation of the social partnership relations under the current market conditions.

**Key words:** social-labor relations, social partnership, agreement, cooperation.

В современной экономической науке распространено мнение, что корпоративная социальная ответственность (КСО) появилась в 90-х гг. прошлого века вместе с признанием глобализации как доминирующей тенденции общемирового развития. Однако это не совсем верно. Еще в начале 70-х гг. XX в. на Западе возникла теория, объяснявшая суть взаимоотношений бизнеса и общества, основным постулатом которой стал тезис о том, что если компания не уходит от налогообложения, устанавливает приемлемый уровень заработной платы, выполняет условия по безопасности труда и защите экологии, то такая компания ведет добросовестную деловую практику, а значит, является социально ответственной.

Впервые основные положения этой теории, получившей название теории корпоративного эгоизма, представил нобелев-

ский лауреат М. Фридман, писавший в 1971 г. в «New York Times»: «Существует одна и только одна социальная ответственность бизнеса: использовать свои ресурсы и энергию в действиях, ведущих к увеличению прибыли, пока это осуществляется в пределах правил игры» [2, с. 18].

Термин «социально-трудовые отношения» вошел в научный оборот и стал широко использоваться относительно недавно. Ранее, в период существования СССР, в специальной литературе данный термин не употреблялся. Однако это не означает, что социально-трудовые отношения отсутствовали и что они не изучались. Они занимали определенное место в практической деятельности предприятий, но при этом использовались другие термины.

Социально-трудовые отношения характеризуют экономические, психологические и правовые аспекты взаимосвязей индивидуумов и социальных групп в процессах, обусловленных трудовой деятельностью.

Другая точка зрения получила название теории просвещенного эгоизма. В ней КСО отождествлялась со спонсорством и благотворительностью как разновидностями социального инвестирования. Квинтэссенцией теории стал тезис о том, что текущее сокращение прибылей компаний за счет социально ориентированных трат создает благоприятное социальное окружение, способствующее устойчивому развитию бизнеса.

За последние десять лет международное понимание необходимости КСО и теоретическое обоснование направлений ее развития значительно продвинулись по сравнению с представленными выше взглядами. В современных условиях общественного развития трактовка концепции КСО, когда в социальную ответственность попадает все, включая способность вовремя выплачивать своим сотрудникам зарплату и вовремя платить налоги, характерна для «молодых, развивающихся рынков, недавно открывшихся (всего 10 лет назад), типа российского и китайского».

Более узкая трактовка, принятая в западных компаниях, гласит, что «социальная ответственность – это способность и желание бизнеса по собственной воле заниматься вопросом, не только прямо не связанным с производством, продажей товаров

и услуг, но и с благополучием общества той страны, в которой компания работает», а общество – это в том числе потребители продукции компании и сотрудники компании, а также их семьи.

Современная концепция корпоративной социальной ответственности (КСО), распространенная на Западе, показывает стремление компаний добровольно и самостоятельно решать наиболее насущные проблемы общества. Например, Европейская Комиссия дает такое определение КСО: «Корпоративная социальная ответственность, по своей сути, является концепцией, которая отражает добровольное решение компаний участвовать в улучшении общества и защите окружающей среды».

Учитывая международный опыт, можно выделить три аспекта корпоративной социальной ответственности [4, с. 25]:

- экономический;
- экологический;
- социальный.

С точки зрения экономики фирма отвечает за своих наемных работников по отношению к их доходу.

С точки зрения экологии фирма должна гарантировать качество и безопасность своего продукта.

Со стороны социального аспекта речь идет о социальной защищенности работников фирмы, то есть о соблюдении всех их прав, оговоренных в трудовом законодательстве.

Очень часто социальную ответственность, особенно в предпринимательских кругах, путают с простой уплатой налогов. Если фирма добросовестно выполняет все государственные обязательства, то, безусловно, она социально ответственна. Но в традиционном понятии «корпоративная социальная ответственность» – это более широкое понятие, предполагающее в первую очередь заботу о своих работниках.

Крупные компании могут позволить себе отчислять огромные средства на социальные нужды своих работников (обучение, лечение, постройка социальной инфраструктуры и т. д.). Именно так было в Ивановской области, когда советские текстильные фабрики были развитыми предприятиями.

Само понятие корпоративной социальной ответственности связано с такой категорией, как устойчивое экономическое раз-



вите. Поскольку до сих пор устойчивой экономики мы не получили, то и прочных устоявшихся отношений социальной ответственности у нас в России тоже нет. В какой-то степени это объяснимо, поскольку рынок у нас в стране господствует не так давно.

Зачастую корпоративную социальную ответственность традиционно принято воспринимать как «обузу» для предприятия. Между тем это мощный фактор конкурентоспособности. Если компания социально ответственна, то она уже более привлекательна для людей [1, с. 11].

Наше государство пока очень пассивно смотрит на отношения корпоративной социальной ответственности. Государственные структуры управления считают, что это не входит в сферу их полномочий и даже задач и поэтому лучше не вмешиваться вообще в данный аспект социально-трудовых отношений на предприятиях. На самом деле, если бы с его стороны наблюдалось как раз хоть какое-то моральное поощрение предприятий, осознающих свою ответственность перед наемным трудом, это был бы эффективный шаг со стороны государственных институтов.

#### ***Библиографический список***

1. *Иванова В. Н., Безденежных Т. И.* Социальная корпоративная ответственность : учеб. пособие. М. : Финансы и статистика, 2010. 246 с.
2. Система социального партнерства: история, современность и перспектива // *Право и государство. Научно-практический и информационно-аналитический ежемесячный журнал.* 2010. № 4. (64). С. 17–29.
3. Социальная политика : учебник / под общ. ред. Н. А. Волгина. М. : Изд-во РАГС, 2009. 482 с.
4. Социальное партнерство и защита социально-трудовых прав работников // *Право и государство : научно-практический и информационно-аналитический ежемесячный журнал.* 2011. № 3. (39). С. 21–28.
5. *Юрьева Т. В.* Социальная экономика : учебник для студ. вузов. М. : Дрофа, 2010. 245 с.

## СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА В СТРОИТЕЛЬСТВО

Проанализированы проблемы привлечения капитала для строительства многоквартирных жилых домов.

**Ключевые слова:** строительство, кредитование, привлечение капитала.

*V. P. Guyumdzhyun*

## MODERN PROBLEMS OF ATTRACTING CAPITAL CONSTRUCTION

In this article analyze the problems of raising capital for the construction of residential buildings.

**Key words:** construction, credit, capital-raising.

Основной тип жилых домов, строящихся в нашей стране? – это многоквартирные жилые дома. Кредитование их строительства очень специфично. Дело в том, что доход от проекта по строительству такого дома невозможно заранее четко определить. Доход возникает от продажи квартир, а в тот момент, когда начинается строительство, нельзя с уверенностью сказать, по каким ценам будут реализовываться квартиры ко времени его окончания. Помимо общих колебаний цен на рынке, на стоимость квартир влияют и непредсказуемые изменения в особенностях местности. Например, появление планов строительства многоэтажного гаража рядом с домом обычно увеличивает стоимость квартир, а планов по строительству цементного завода – снижает.

Кроме того, затраты на строительство жилого дома тоже невозможно определить заранее. В ходе строительства всегда возникают так называемые непредвиденные работы и затраты. Из-за этих особенностей кредитующие организации никогда не могут быть уверены в том, что здание будет достроено вовремя и в пределах бюджета, а жилье будет успешно реализовано. Соответственно, банки никогда не могут быть уверены в том, что у застройщика будет возможность погасить кредит, выданный на

строительство. Дольщики строящегося жилья рискуют получить недостроенный объект. В итоге инвестирование денег в строительство выступает непривлекательным, с высокой степенью неопределенности.

Проблемы кредитования строительства начали освещаться в отечественной литературе относительно недавно. Разработкой различных аспектов рассматриваемой проблемы занимались следующие учёные: Черкасов П. С., Дроздов Г. Д., Королева И. Б., Минц В. М., Зыкова Н. В., Кудрявцев В. А., Прокопцева Е. Б., Южелевский В. К. и др.

Но, несмотря на большое количество научных трудов, посвященных экономическим и организационным проблемам кредитования инвестиционно-строительной деятельности, проблемы привлечения капитала в строительство освещены недостаточно. Кредитование жилищного строительства не будет развиваться, пока застройщики не получают возможность предоставлять в залог само строящееся здание и не потеряют возможность продавать квартиры из заложенного здания, не гася при этом кредит. К сожалению, решением этой проблемы никто не занимается. Если судить по «Концепции развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» (раздел «Кредитование жилищного строительства»), такой проблемы просто не существует.

Основными формами привлечения заемных средств для строительства на сегодняшний день являются открытие заказчиком кредитной линии и ипотечный кредит, который выдается конечному потребителю на долевое участие в строительстве.

Открывая кредитную линию, банки особое внимание уделяют финансовому положению заемщика, так как от этого зависит способность заемщика в полном объеме исполнять свои кредитные обязательства перед банком.

Чтобы рассчитать максимальный лимит выдачи и лимит задолженности, банки пользуются различными методиками, которые позволяют рассчитывать различные показатели:

- оборачиваемость активов;
- сезонные факторы производства;
- обеспеченность собственными средствами и др.

Кредитование заемщика производится на основе:

- кредитного договора;
- договора об открытии кредитной линии, возобновляемой (револьверной) или невозобновляемой;
- генерального соглашения об открытии кредитной линии (рамочной) и отдельных кредитных договоров.

Обязательным условием предоставления кредита является наличие обеспечения своевременного и полного исполнения обязательств заемщиком.

В качестве обеспечения банк принимает:

- передаваемые в залог ценные бумаги и государственные ценные бумаги Российской Федерации;
- передаваемые в залог ценные бумаги субъектов Российской Федерации, в пределах, установленных на них лимитов риска;
- передаваемые в залог ликвидные ценные бумаги банков в пределах, установленных на банки-контрагенты лимитов риска;
- передаваемые в залог акции корпоративных эмитентов в пределах, установленных на них лимитов риска;
- поручительства органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, в пределах, установленных на них лимитов;
- банковские гарантии в пределах, установленных на банки-контрагенты лимитов риска;
- поручительства платежеспособных предприятий и организаций;
- передаваемые в залог транспортные средства, товары в обороте, оборудование, другое имущество;
- передаваемые в залог объекты недвижимости, права аренды недвижимости (в том числе земли), права по инвестиционным контрактам, права на объекты незавершенного строительства;
- средства на депозитном счете заемщика в банке [3, с. 35–39].

Для получения кредита заемщик представляет банку следующие документы.

- Заявление в произвольной форме (с указанием суммы, цели кредита, срока и формы обеспечения).

- Документы, подтверждающие правоспособность заемщика:
  - нотариально удостоверенную копию Устава (Положения), зарегистрированного в установленном законодательством порядке;
  - нотариально удостоверенную копию учредительного договора (если законодательством предусмотрено его составление);
  - карточку с образцами подписей распорядителей счета и оттиском печати, заверенную нотариально;
  - свидетельство о регистрации или нотариально удостоверенную копию его;
  - разрешение на занятие предпринимательской деятельностью с указанием срока функционирования (для предпринимателей, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица);
  - разрешение на занятие отдельными видами деятельности (лицензию).
- Справки из ГНИ и отделения Пенсионного фонда России о намерении открыть ссудный счет (после принятия банком решения о предоставлении кредита).
- Финансовые документы:
  - годовой отчет за последний финансовый год, составленный в соответствии с требованиями Минфина России, с отметкой ГНИ о принятии, включающий:
    - бухгалтерский баланс;
    - отчет о прибылях и убытках – форма № 2;
    - пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках – формы № 3, 4, 5, пояснительную записку;
    - специализированные формы, установленные министерствами и ведомствами Российской Федерации или республик, входящих в состав Российской Федерации;
    - формы отчетной информации об использовании бюджетных средств, установленные Минфином России для бюджетных организаций (отчет об использовании бюджетных ассигнований, справка об остатках средств, полученных из федерального бюджета) – представляют организации, получающие бюджетные ассигнования;

– аудиторское заключение (или его итоговую часть) по результатам обязательного по законодательству Российской Федерации аудита годовой бухгалтерской отчетности за последний финансовый год (при его отсутствии – за предшествующий год);

– бухгалтерский отчет за последний квартал с отметкой ГНИ о принятии, включающий:

– бухгалтерский баланс;

– отчет о прибылях и убытках – форма № 2;

– формы отчетной информации об использовании бюджетных средств – представляют организации, получающие бюджетные ассигнования;

– бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках за последний отчетный месяц;

– суммы остатков на забалансовых счетах по полученным и выданным обеспечениям на отчетные даты за последние месяц и квартал, а также на дату подачи заявления;

– расшифровки кредиторской и дебиторской задолженности к представленным балансам с указанием наименований кредиторов и должников и дат возникновения задолженности;

– расшифровки задолженности по кредитам банков к представленным балансам и на дату подачи заявления с указанием кредиторов, суммы задолженности, даты получения кредита, даты погашения, процентной ставки, периодичности погашения, суммы просроченных процентов;

– расшифровки краткосрочных финансовых вложений к представленным балансам;

– расшифровки прочих оборотных активов к представленным балансам, кроме годового, в разрезе балансовых счетов;

– справки банков об остатках на расчетных (текущих) и валютных счетах заемщика и наличии претензий к счетам;

– выписки банков по расчетным и валютным счетам за последние 6 месяцев.

• Документы по технико-экономическому обоснованию:

– бизнес-план на текущий год или на период пользования кредитом, если этот период менее года;

– технико-экономическое обоснование кредита;

– копии контрактов (договоров).

- Документы по предоставляемому обеспечению.

Для строительной организации сбор и предоставление необходимых документов для получения кредита или открытия кредитной линии в банке является достаточно длительным и трудоемким процессом, а зачастую просто непосильным.

В нашей стране сложилась ситуация, при которой строительство практически никогда не финансируется из кредитных средств, а система финансирования жилищного строительства обычно основана на инвестициях покупателей квартир. В большинстве случаев с покупателями заключаются договоры долевого участия в строительстве. На основании этих договоров покупатели-дольщики в ходе строительства вкладывают сумму, эквивалентную стоимости квартиры, а по окончании строительства получают квартиру в собственность.

Данная система чрезвычайно рискованна для покупателей. Они фактически при этом из покупателей превращаются в предпринимателей и несут, соответственно, предпринимательские риски. Основным риском является риск того, что средств, собранных с дольщиков (покупателей), не хватит для завершения строительства дома. В этом случае дольщик окажется долевым владельцем незавершенного строительства и получить обратно свои вложенные средства ему скорее всего не удастся.

Более естественным было бы строить жилые дома не на средства дольщиков, а на заемные средства. Покупатели в этом случае приобретали бы квартиры в уже построенных домах и ничем бы не рисковали. Риск для банков тоже был бы минимален. Тем не менее кредиты на строительство жилых зданий получить очень сложно. Дело в том, что у нас в стране взять в качестве залога само строящееся здание практически невозможно, а другого имущества, соразмерного с ним по стоимости, у большинства заемщиков нет.

До недавнего времени использование строительного объекта в качестве залога было невозможно в принципе, так как недостроенные здания, за исключением тех, строительство которых было прекращено из-за отсутствия финансирования, вообще не могли быть признаны объектами недвижимости. Сейчас ситуация несколько изменилась. Высший Арбитражный Суд в 1998 г. постановил, что к недвижимому имуществу могут быть

отнесены любые «незавершенные строительством объекты, не являющиеся предметом действующего договора строительного подряда». Таким образом, застройщики получили право регистрировать строящиеся объекты как недвижимое имущество и, следовательно, использовать их в качестве залога.

Проблема, правда, в том, что регистрировать надо до заключения договора подряда, когда еще ничего не построено и незавершенного объекта просто не существует как недвижимости. Следовательно, регистрировать и закладывать нечего.

Конечно, выход из положения есть. Договор подряда можно прервать после строительства части фундамента, здание зарегистрировать, заключить договор залога, а затем заново заключить подрядный договор. Необходимо сказать о том, что при заключении подрядного договора генподрядчик тоже получает строящееся здание в залог. Если с ним не расплачиваются за выполненные работы, он имеет право (ст. 712 ГК РФ) удерживать построенное здание [1].

Получается, что согласно нашему законодательству регистрировать строящееся здание и использовать его в качестве залога могут только застройщики, ведущие строительство своими силами. Им не надо заключать договоры строительного подряда.

В результате, если банки и соглашаются взять в залог само строящееся здание, то обычно тогда, когда его оценочная стоимость на момент заключения залога выше, чем величина требуемого кредита, а застройщик одновременно является генеральным подрядчиком.

В тех немногих случаях, когда это происходит, серьезные трудности часто возникают на этапе реализации построенного жилья и возврата кредита. Продажи квартир практически всегда осуществляются по схемам, предполагающим соинвестирование, а значит, и принятие покупателями рисков застройщиков. Поскольку договоры такого типа не регистрируются, у банка нет возможности проконтролировать, сколько и на какую сумму их заключено. Соответственно, если продажи происходят раньше, чем планировалось, заемщик получает возможность не информировать об этом банк и не гасить досрочно кредит.

На практике возникала ситуация, при которой к моменту наступления срока погашения кредита выяснялось, что все квар-



тиры уже давно проданы физическим лицам (по договорам долевого участия), а полученные средства вложены заемщиком в следующий объект. Банк в этом случае оказывается перед дилеммой: либо попытаться получить удовлетворение за счет залога, начав тяжбу с физическими лицами – покупателями квартир, либо оформить фиктивное гашение кредита и выдачу его тому же заемщику на строительство нового объекта. Банки обычно выбирают второе и подчиняются диктату заемщика, теряя при этом навсегда интерес к кредитованию жилищного строительства под залог строящегося здания.

Таким образом, в современных условиях использовать строящееся здание в качестве залога, с одной стороны, почти невозможно, а с другой – чрезвычайно рискованно. В подавляющем большинстве случаев банки стараются предоставлять кредит на строительство жилья под другое обеспечение. Чаще всего кредиты предоставляются под залог других зданий и под поручительства местных администраций.

Очевидно, что предоставлять подобное обеспечение могут только очень крупные либо очень «близкие» к администрациям застройщики, да и те редко способны найти обеспечение больше, чем на один объект. Таким образом, застройщики вынуждены работать по схеме долевого участия, постоянно рискуя не набрать нужного объема средств и не довести строительство до конца.

Предлагается рассмотреть традиционную зарубежную схему банковского кредитования, при которой большая часть рисков перекладывается на другие организации. Выглядит эта схема приблизительно следующим образом. Застройщик за свой счет приобретает земельный участок (либо право аренды земельного участка). Затем он нанимает проектную организацию и заказывает ей проект. Проектная организация выполняет проект и страхует его. При этом страхуется наличие в проекте таких ошибок и упущений, которые могут привести к увеличению стоимости строительства. Страховые компании, соответственно, не работают с проектными организациями, часто допускающими ошибки, поэтому такие организации вынуждены уходить с рынка. Нельзя не отметить, что подобный метод отбраковки некомпетентных организаций очень эффективен.

Имея проект, застройщик объявляет конкурс по выбору строительной подрядной организации, которая должна представить гарантию выполнения контракта. Гарантируется, что строительная организация сможет выполнить контракт в оговоренные сроки и за цену, указанную в конкурсном предложении. Гарантия дается обычно на сумму около 10 % стоимости контракта с подрядчиком. Она может быть как в форме банковской гарантии (естественно, не того банка, который кредитует строительство), так и в форме страховки или поручительства. В Голландии, например, существует специальный гарантийный фонд, занимающийся исключительно предоставлением подобных гарантий строительным организациям.

Зная, во что ему должно обойтись строительство, застройщик анализирует ситуацию и тенденции на рынке жилья и готовит бизнес-план, т. е. документ, который должен убедить банк в рентабельности проекта. На все эти мероприятия, начиная от покупки земли и кончая подготовкой бизнес-плана, уходит до 30 % стоимости проекта.

С бизнес-планом застройщик направляется в банк. В банке либо банковские специалисты, либо эксперты специально нанятой независимой фирмы изучают бизнес-план, результаты исследования рынка жилья и сравнивают предложение подрядной организации со средней себестоимостью строительства аналогичных объектов. В случае положительного заключения экспертов рекомендуется выдача кредита, приблизительно на 70 % стоимости проекта. Ведь 30 % затрат застройщик уже понес. Однако кредит не выдается. С застройщиком подписывают кредитный договор, который вступает в силу через некоторое время (обычно примерно через 2 месяца), при условии выполнения застройщиком ряда обязательств.

Этих обязательств может быть довольно много. В основном они сводятся к тому, что застройщик должен представить заключения независимых организаций, подтверждающих юридическую чистоту сделки по покупке земли, экологическую чистоту участка и т. д. Кроме того, могут быть и дополнительные обязательства.

Организации-застройщики – это обычно небольшие организации. Активов, соразмерных со стоимостью кредита, у них

нередко нет, поэтому в залог застройщик передает само строящееся здание. При этом обязательно должны быть застрахованы как само здание, так и материалы на приобъектном складе и в пути, строительные машины и механизмы, жизнь и здоровье персонала, ущерб третьим лицам.

По мере финансирования и строительства стоимость заложенного здания возрастает и при этом все время остается на одну и ту же величину (30 % общей стоимости проекта) больше, чем сумма средств, выделенная банком.

Чтобы обеспечить соответствие роста стоимости залога и суммы фактически выданного кредита, банк выделяет кредитные средства только на оплату завершенных работ, т. е. работ, увеличивающих стоимость заложенного здания. Кирпич, привезенный на стройплощадку, не оплачивается, ибо факт его привоза не увеличивает стоимости залога. Оплата производится только после того, как из этого кирпича выкладывают стену.

Таким образом, образуется многоуровневая система защиты банка, которая должна предохранить его в случае «провала» проекта или превышения запланированных сроков и себестоимости. Строительные риски перекладываются на страховые и гарантирующие организации, а риск снижения цен на рынке на будущих покупателей жилья.

Если проект успешно завершен, заемщик должен вернуть кредит из доходов от продажи квартир. При продаже квартир покупатели осуществляют оплату на счет застройщика в банке – кредиторе строительства. Оттуда средства автоматически уходят в погашение кредита. Таким образом, при покупке каждой квартиры уменьшается величина залога, доля здания, находящаяся в собственности застройщика, и одновременно на ту же сумму снижается величина задолженности застройщика перед банком.

Если здание возводится несвоевременно либо с превышением себестоимости, банк получает удовлетворение за счет залога, а потери застройщика в большинстве случаев покрываются страховщиками или гарантами [2, с. 14–20].

Система эта хорошо отработана и с теми или иными вариациями применяется при кредитовании строительства практически всех многоэтажных жилых домов за рубежом.

В нашей же стране применить традиционную, снижающую риски, западную схему практически невозможно.

Этому есть несколько причин. Первая – очень узок круг тех застройщиков, которые могли бы получать кредиты по классической зарубежной схеме. Ведь им надо иметь достаточно собственных средств, чтобы профинансировать начальный этап, т. е. оформить участок, оплатить проектно–изыскательские работы, провести анализ спроса на рынке жилья и выбрать строительную организацию.

Кроме того, надо отметить, что найти подрядную организацию, готовую предоставить гарантию выполнения контракта, или проектную организацию, имеющую возможность застраховать риск наличия ошибок в проектной документации, практически невозможно.

Однако надо признать, что даже тем, кто имеет достаточно средств для проведения подготовительной работы, банки часто отказываются предоставлять кредиты из-за проблем с залоговым обеспечением.

Проблема может быть разрешена только на законодательном уровне. Для этого застройщикам необходимо получить возможность предоставлять в залог само строящееся здание.

Выходом из сложившейся ситуации могло бы стать привлечение финансового учреждения (банка) не в качестве кредитора, а как соинвестора и впоследствии, следовательно, собственника построенного объекта недвижимости. Данное направление, на наш взгляд, требует дальнейшей разработки. В силу того, что тогда банку пришлось бы нести предпринимательские риски, к сожалению, на данном этапе развития экономики привлечение капитала по такой схеме может происходить только по инициативе региональной администрации.

#### ***Библиографический список***

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26.01.1996 №14–ФЗ (ред. от 30.01.2014).
2. Дроздов Г. Д. Инновации в строительном комплексе // Проблемы современной экономики. 2011. № 3 (39). С. 14–20.
3. Минц В. М. Проблемы кредитования жилищного строительства // Банковское дело. 2012. № 3 (22). С. 35–39.

**СОЗДАНИЕ ФИНАНСОВО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ГРУППЫ  
КАК ВАРИАНТ ОПТИМИЗАЦИИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ  
СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Проанализирована проблема создания финансово-строительных групп. Сделано предложение использования одного из видов финансово-строительных групп как наиболее оптимального варианта взаимоотношений субъектов инвестиционно-строительной деятельности.

**Ключевые слова:** строительство, кредитование, инвестирование, финансово-промышленная группа, финансово-строительная группа, развитие региона.

*V. P. Guyumdzhyan, V. I. Larin*

**CREATING BUILDING FINANCIAL GROUP  
AS RELATIONSHIP OF SUBJECT OPTIONS TO  
OPTIMIZE THE INVESTMENT  
AND CONSTRUCTION ACTIVITIES**

In this article analyzed the problem of creating financial and construction groups. Made an offer to use one of the types of financial and construction groups as the optimal alternative relationships subjects investment and construction activities.

**Key words:** construction, lending, investing, financial and industrial group, financial and construction group, development of the region.

Кредитование жилищного строительства связано со множеством проблем, таких, как невозможность застройщика предоставить обеспечение (залог), завышенные, а порой необоснованные требования дополнительных гарантий, обеспечений, большого количества документов для предоставления кредита и т. п. Выходом из сложившейся ситуации могло бы стать привлечение финансового учреждения (банка) в качестве соинвестора, и впоследствии, следовательно, собственника построенного объекта недвижимости.

Проблемы создания финансово-промышленных групп начали освещаться в отечественной литературе давно. Разработкой различных аспектов рассматриваемой проблемы занимались

следующие учёные: А. Н. Асаул, В. М. Агапкин, В. В. Бузырев, П. Г. Грабовой, А. Г. Гранберг, Г. А. Денисова, М. И. Каменецкий, А. М. Плотникова, Б. В. Прыкин, И. И. Ройзман, С. Д. Резника, В. М. Серова и др.

Но, несмотря на большое количество научных трудов, посвященных созданию различных схем финансово-промышленных групп, до сих пор не существует четкого определения финансово-строительной группы, вариантов, специфики их создания и функционирования в современных условиях.

В экономике любой страны господствующее положение занимают крупные хозяйственные комплексы, представленные мощными промышленными компаниями, которые нередко называют себя финансово-промышленными группами (ФПГ).

ФПГ – хозяйственное объединение предприятий, учреждений, организаций, кредитно-финансовых учреждений и инвестиционных институтов, созданное с целью ведения совместной скоординированной деятельности.

К числу наиболее существенных характеристик ФПГ можно отнести следующие:

1) интеграция входящих в них звеньев не только через объединение финансовых ресурсов и капиталов, но также и через общую управленческую, ценовую, техническую, кадровую политику;

2) наличие общей стратегии;

3) добровольное участие и сохранение юридической самостоятельности участников;

4) структура ФПГ позволяет решать многие вопросы (в том числе проблемы, связанные с безопасностью) с меньшими издержками, чем на других крупных предприятиях и в объединениях.

Формирование ФПГ в России началось в 1993–1994 гг. в условиях развития процессов приватизации и акционирования, изменения структуры инвестиций, увеличения доли предприятий негосударственных форм собственности, усиления финансовой мощи банков и их интеграции для мобилизации ресурсов.

Одновременно усилилась ориентация отраслевых органов управления и наиболее мощных промышленных структур на создание банков и других финансовых учреждений, специали-

зированных на обслуживании конкретных групп производственных предприятий и организаций.

Строительный комплекс, как одна из крупнейших отраслей материального производства, является связующим звеном между большинством отраслей народного хозяйства и обеспечивает устойчивость социально-экономического развития региона, новое качество развития посредством обеспечения расширенного воспроизводства, ускоренного обновления основных фондов народного хозяйства страны и улучшения жилищных условий населения [1, с. 31–36].

Необходимым условием современного этапа развития инвестиционно-строительного комплекса является создание принципиально новых организационных форм, которые наиболее полно учитывают интересы всех участников в строительном бизнесе и в условиях рыночного хозяйствования. Этот сложный процесс связан с образованием крупных строительных корпораций (финансово-строительных групп) с целью наиболее полного использования всего накопленного потенциала, необходимого для реализации инвестиционно-строительных проектов, участия в тендерах, выхода на новые рынки и т. д., что дает возможность обеспечивать большую устойчивость и стабильность, решать более масштабные задачи.

В связи с этим одной из важных задач, стоящих перед предприятиями инвестиционно-строительного комплекса, является разработка организационно-экономического механизма формирования и развития финансово-строительных групп.

Попытаемся дать авторское определение финансово-строительной группы.

**Финансово-строительная группа (ФСГ)** – это объединение, с одной стороны, организаций, имеющих свободные денежные средства (банков, финансовых и инвестиционных фондов и т. д.), а с другой – предприятий-заказчиков и строительных организаций, испытывающих потребность в инвестициях и других заемных средствах в целях получения прибыли посредством организации бесперебойного инвестирования строительного процесса.

Организационно-правовая форма ФСГ может представлять собой объединение группы физических лиц, являющихся соучредителями, или их представителями предприятий-

участников по доверенности, объединяющихся для проведения совместной деятельности и организующих обычно с этой целью акционерное общество, образованное путем слияния капиталов организаций, ведущих строительство на территории региона, и финансовых структур для осуществления совместной инвестиционно-строительной деятельности.

Основная цель создания финансово-строительных групп – повысить конкурентоспособность строительной продукции и эффективность финансирования СМР, создать рациональные связи, привлечь инвестиции, расширить рынки сбыта, создать новые рабочие места.

Процесс зарождения и становления финансово-строительных групп в значительной мере может ускориться при условии разработки и реализации местными властями грамотной политики их поддержки в рамках общей региональной экономической политики.

Таким образом, перед региональными властными структурами, ответственными за развитие региональной экономики, выдвигается задача инициирования процессов зарождения и развития ФСГ при разработке и реализации региональной политики производственно-социального развития, а в ее рамках – политики поддержки регионального строительного комплекса.

В любом случае финансово-строительная группа должна включать три агрегированных блока.

Первый – блок управления, основной функцией которого является выбор стратегии и тактики развития группы и выработка финансовой, бюджетной и производственной политики.

Второй – финансовая инфраструктура, которая предназначена для аккумуляции финансовых ресурсов и их оперативного распределения с целью постоянного поддержания и наращивания жизнеспособности группы.

Третий – производственные предприятия, в функции которых входит создание и реализация конкурентоспособной промежуточной и конечной строительной продукции.

В отличие от финансово-промышленных групп, обладающих широкими возможностями диверсификации производства на межотраслевом уровне, сфера диверсификации деятельности финансово-строительных групп значительно более узка, ограничена производством полной номенклатуры строительных мате-



риалов и конструкций, строительными работами и проектированием, а в конечном итоге – объектов недвижимости.

Вторым отличием финансово-строительных групп, по нашему мнению, является территориальная ограниченность их деятельности, обусловленная уже упоминавшийся территориальной закреплённостью эксплуатации конечной строительной продукции.

Можно предположить возникновение различно структурированных финансово-строительных групп. Организационно-экономическая структура каждой конкретной ФСГ будет определяться, по-видимому, генезисом ее возникновения. Рассмотрим возможные основные варианты.

1. Инициатором создания ФСГ выступает производственная структура частной (акционерной) формы собственности, занимающаяся строительным бизнесом, создавая собственные финансовые структуры для аккумулирования финансовых ресурсов и привлекая возможных соучастников производства. Модификацией этого варианта может быть привлечение банка или группы банков в качестве финансовой составляющей группы.

2. ФСГ создается банком путем консолидации предприятий строительства и промышленности строительных материалов, находящихся у него на финансовом и кредитном обслуживании, и скупки весомых или даже контрольных пакетов акций предприятий, связанных со строительным бизнесом и являющихся потенциальными участниками группы.

3. ФСГ создается по инициативе региональной администрации для решения конкретной социальной (например, строительство жилья, коммунальной инфраструктуры, объектов социально-бытовой инфраструктуры) или хозяйственной (транспортное строительство, освоение крупных месторождений полезных ископаемых и др.) задачи, а может, для комплексного планомерного освоения городского пространства.

С точки зрения настоящего исследования наибольший интерес представляет вариант 1, где описана структура ФСГ во главе с производственной организацией. Участие производственных организаций в капитале реализуется путем предоставления материальных, технических и интеллектуальных ресурсов для производства СМР. Участие в уставном капитале организаций финан-

совой инфраструктуры экономически эффективнее, чем открытие кредитной линии в той же финансовой организации.

ФСГ, создаваемая по инициативе банка, является, на наш взгляд, неприменимой на практике в современных экономических условиях.

Вариант 3, где описана структура ФСГ, образованная с участием региональной администрации, является наиболее реальной для применения на практике. Региональные администрации могут непосредственно входить в состав группы, участвуя в той или иной степени в ее капитале. Это участие далеко не обязательно должно быть в денежной форме. Наоборот, предпочтительным представляется участие в капитале путем предоставления региональным финансово-строительным группам тех ресурсов, правом распоряжения которыми администрация располагает. Наиболее значимым для строительного бизнеса представляется земля как пространство для размещения объектов. Долевое участие региональной администрации в уставном капитале ФСГ может доходить вплоть до владения контрольным пакетом акций, хотя это и не представляется необходимым для эффективного функционирования группы. Такая схема ФСГ применялась при строительстве некоторых олимпийских объектов в г. Сочи.

В заключение следует сказать, что создание ФСГ на территории Ивановской области позволило бы ускорить обновление основных фондов региона, улучшить жилищные условия населения, удешевить строительную продукцию для конечного потребителя, отсеять неконкурентоспособные строительные организации, решить проблему недостаточного финансирования строительных проектов, значительно увеличить скорость возведения объектов, повысить инвестиционную привлекательность региона.

#### ***Библиографический список***

1. Асаул А. Н. Финансово-строительные группы – основа региональных строительных комплексов // Экономика строительства. 2001. № 3(21). С. 31–36.
2. Об акционерных обществах: Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 01.01.2014).

**ИНДИКАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ  
КАК ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ  
ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПОЖАРНОЙ ОПАСНОСТИ  
В РЕГИОНАХ РОССИИ**

Рассматривается индикативное планирование как предупреждение возможности возникновения пожарной опасности в регионах России посредством использования программных мероприятий федеральной целевой программы «Пожарная безопасность в Российской Федерации на период до 2017 года».

**Ключевые слова:** планирование, программа, прогноз, мероприятия, показатели.

*I. V. Dmitriyev*

**INDICATIVE PLANNING AS THE PREVENTION  
OF POSSIBILITY OF FIRE DANGER IN REGIONS OF RUSSIA**

In the present article indicative planning as the prevention of possibility of fire danger in regions of Russia by means of use of program merokpriyatiya of the federal target program «Fire Safety in the Russian Federation for the Period till 2017» is considered.

**Key words:** planning, program, forecast, actions, indicators.

Под индикативным планированием понимается разновидность государственного регулирования, которое носит характер прогноза и представляет собой программы, ориентирующие и мобилизующие звенья экономической системы на выполнение этих программ.

Индикативное планирование представляет собой процесс разработки и реализации прогнозов, программ и бюджета, носящих рекомендательный характер и обеспечивающих управляемость экономических процессов посредством координации действий хозяйствующих субъектов и государства, и ориентирование хозяйствующих субъектов на достижение целей социально-экономического развития.

В экономической литературе выделяют несколько подходов к определению функции индикативного планирования:

– планирование на макроуровне при самостоятельности предприятий;

– ориентирование частных предприятий на выполнение задач, формулируемых государством;

– механизм координации действий и интересов государства и других субъектов экономики.

С индикативным планированием, по нашему мнению, связано также предупреждение возможности возникновения пожарной опасности в регионах России. В целях оценки эффективности использования программных мероприятий федеральной целевой программы «Пожарная безопасность в Российской Федерации на период до 2017 года» была разработана методика расчета социально-экономической и бюджетной эффективности проекта в качестве, которого рассматривается федеральная целевая программа «Пожарная безопасность Российской Федерации на период до 2017 года» (далее – Программа).

В основу методики заложен метод расчета дисконтированного потока стоимости и определение чистого дисконтированного потока стоимости, заложенные в методических рекомендациях по оценке эффективности проектов, утвержденных Министерством экономики Российской Федерации, Министерством финансов Российской Федерации, Государственным комитетом Российской Федерации по строительной, архитектурной и жилищной политике от 21 июня 1999 г. № ВК 477 [1] и используемых для оценки социально-экономической и бюджетной эффективности федеральной целевой программы «Пожарная безопасность в Российской Федерации на период до 2012 г.»

На основе экспертных оценок и методов построения статистических прогнозов определяется система и значения исходных показателей, оценочные значения прогнозных показателей по программному ( $\Pi_{\text{пр}}$ ,  $\Gamma_{\text{пр}}$ ,  $T_{\text{пр}}$ ) и инерционному ( $\Pi_{\text{ин}}$ ,  $\Gamma_{\text{ин}}$ ,  $T_{\text{ин}}$ ) сценарию развития ситуации в области пожарной безопасности (табл. 1) и темп их изменения по программному и инерционному сценарию развития ситуации (табл. 2).

Таблица 1

**Исходные и целевые показатели федеральной целевой программы  
«Пожарная безопасность в Российской Федерации на период до 2017 года»**

Показатели программы	Базовый 2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Количество зарегистрированных пожаров, тыс. ед. (П <sub>пр</sub> )		175,9	173,1	170,6	167,1	163,8	161,0	158,5
Количество зарегистрированных пожаров в условиях отсутствия программных мероприятий (П <sub>ин</sub> ), тыс. ед.		182,0	186,0	189,3	192,7	196,2	199,6	203,1
Количество лиц, погибших на пожарах (Г <sub>пр</sub> ), тыс. чел.	–	12,2	11,5	11,0	10,3	9,7	9,2	8,7
Количество лиц, погибших на пожарах в условиях отсутствия программных мероприятий (Г <sub>ин</sub> ), тыс. чел.	12,9	13,5	14,1	14,7	15,3	15,9	16,5	17,1
Количество лиц, травмированных на пожарах (Т <sub>пр</sub> ), тыс. чел.	–	12,5	12,0	11,5	11,1	10,5	10,1	9,7
Количество лиц, травмированных на пожарах в условиях отсутствия программных мероприятий (Т <sub>ин</sub> ), тыс. чел.	13,1	14,2	14,8	15,7	16,6	17,4	18,3	19,1
Количество лиц, спасенных на пожарах (программный указатель), тыс. чел.	86,7	89,0	91,1	93,1	95,9	98,4	101,1	104,0
Количество лиц, спасенных на пожарах в условиях отсутствия программных мероприятий (инерционный сценарий), тыс. чел.	–	87,2	87,7	88,2	88,7	89,2	89,7	90,2

Таблица 2

**Темпы изменения целевых показателей федеральной целевой программы «Пожарная безопасность в Российской Федерации на период до 2017 года»**

Темп снижения	Базовый 2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
По отношению к базовому году:								
количество зарегистрированных пожаров, %	–	-1,8	-3,3	-4,7	-6,7	-8,5	-10,1	-11,5
количество лиц, погибших на пожарах, %	-	-5,5	-11,4	-15,3	-20,4	-25,0	-28,6	-32,9
количество лиц, травмированных на пожарах, %	–	-4,1	-8,5	-12,0	-15,2	-19,3	-22,9	-25,9
количество лиц, спасенных на пожарах, тыс. чел.	–	2,7	5,1	7,4	10,6	13,5	16,6	20,0
по отношению к предыдущему году:								
количество зарегистрированных пожаров, %	–	-1,8	-1,6	-1,5	-2,1	-1,9	-1,8	-1,5
количества лиц, погибших на пожарах, %	–	-5,5	-6,2	-4,4	-6,1	-5,7	-4,8	-6,0
количество лиц, травмированных на пожарах, %	–	-4,1	-4,6	-3,8	-3,6	-4,9	-4,4	-3,9
количество лиц, спасенных на пожарах, тыс. чел.	–	2,7	2,4	2,2	3,0	2,6	2,7	2,9

Как видно из таблицы 2 в условиях отсутствия программных мероприятий прогнозируется увеличение количества пожаров, погибших и травмированных на пожарах лиц. В результате реализации Программы будет снижено количество зарегистрированных пожаров к 2017 г. до 158,5 тыс. ед. по сравнению с базовым 2010 г., в котором количество зарегистрированных пожаров составляло 179,1 тыс. ед. Темпы снижения этого показателя составят в 2017 г. 11,5 % по сравнению с 2010 г. (см. табл. 2). В условиях инерционного сценария (отсутствия программных мероприятий) прогнозируется увеличение количества

зарегистрированных пожаров к 2017 до 203,1 тыс. ед. Таким образом, в результате реализации Программы произойдет снижение числа зарегистрированных пожаров к 2017 г. на 44,6 тыс. ед.

В инерционном сценарии прогнозируется увеличение количества лиц, погибших на пожарах, с 12,9 тыс. чел. в 2010 г. до 17,1 тыс. чел. в 2017 г. В результате реализации Программы будет снижен этот показатель к 2017 г. до 8,7 тыс. чел. Темпы снижения количества лиц, погибших пожарах, составят к 2017 г. 32,9 % по сравнению с 2010 г. Таким образом, в результате реализации Программы произойдет снижение количества лиц, погибших пожарах к 2017 на 8,4 тыс. чел. [2].

В условиях отсутствия программных мероприятий прогнозируется увеличение количества лиц, травмированных на пожарах, с 13,1 тыс. чел. в 2010 до 19,1 тыс. чел. в 2017 г. В результате реализации Программы будет снижен этот показатель к 2017 г. до 9,7 тыс. чел. Темпы снижения количества лиц, травмированных на пожарах, составят к 2017 г. 25,9 % по сравнению с 2010 г. Таким образом, в результате реализации Программы произойдет снижение количества лиц, травмированных на пожарах, к 2017 г. на 9,4 тыс. чел. [2].

С использованием экспертных, статистических и расчетных методов определяются значения исходных показателей, характеризующих среднестатистические материальные и людские потери в области пожарной безопасности: средний ущерб на 1 пожар (тыс. р.) ( $\mathcal{E}_п$ ); экономический эквивалент 1 погибшего (тыс. р.) ( $\mathcal{E}_г$ ); экономический эквивалент 1 травмированного (тыс. р.) ( $\mathcal{E}_тп$ ). Согласно статистическим данным по пожарам средняя величина экономического ущерба на одном пожаре ( $\mathcal{E}_п$ ) составляет 300 тыс. р. (оценка проводилась по пожарам с документально подтвержденным ущербом).

Под экономическим эквивалентом 1 погибшего ( $\mathcal{E}_г$ ) понимается возмещение, которое должны получить родственники погибшего в результате пожара или ЧС. На основе методики оценки экономического эквивалента человеческой жизни (включающего в себя оценку полученного образования, способность к труду и созданию определенных материальных или духовных ценностей, цену поддержания здоровья и т. п.), эта величина составляет в среднем в зависимости от возраста человека 3–4 млн р. В расчетах принята величина 3800 тыс. р.

Под экономическим эквивалентом 1 травмированного ( $\Theta_{\text{тр}}$ ) понимается, соответственно, возмещение, которое должен получить человек при потере здоровья в результате пожара. Согласно действующему законодательству в области страхования гражданской ответственности за причинение вреда здоровью эта сумма составляет 500 тыс. р.

Результаты расчетов эффективности федеральной целевой программы «Пожарная безопасность в Российской Федерации на период до 2017 года».

На основе данных таблицы 1 определяется социально-экономическая и бюджетная эффективность Программы по динамике изменения целевых показателей с учетом программного и инерционного сценариев развития ситуации.

Процедура расчета социально-экономической и бюджетной эффективности Программы следующая:

– для каждого целевого показателя из таблицы 1 вычисляется разница между показателями программного и инерционного сценария по каждому году реализации Программы;

– далее производится процедура приведения финансовых средств, выделенных на Программу, к базовому 2011 г. с учетом прогнозируемой инфляции до 2017 г.; для этого определяется накопленный индекс инфляции ( $I_{\text{ин}}$ ) за период реализации Программы [2];

– определяются планируемые объемы средств ( $C_{\text{пр}}$ , млн р.) по каждому году реализации Программы и корректируются с учетом прогнозируемой инфляции.

Прогнозируемый социально-экономический эффект от реализации Программы составит к 2017 г. 261779 млн р. Среднегодовой социально-экономический эффект от реализации Программы составит 284408 млн р. [2].

Расчет бюджетной эффективности Программы производится аналогично порядку расчета социально-экономической ее эффективности.

При определении результатов мероприятий Программы учитываются следующие экономические составляющие:

- прямой финансовый вклад в валовой внутренний продукт;
- репродуктивный и культурный вклад в валовой внутренний продукт;
- вклад в формирование доходов бюджета.



Предполагается, что:

– прямой финансовый вклад в валовой внутренний продукт определяется как прямое увеличение значения валового внутреннего продукта в результате реализации мероприятий Программы;

– репродуктивный и культурный вклад реализуется в будущих периодах и обеспечивает соответствующий прирост валового внутреннего продукта в будущем; соответственно, их влияние можно оценить как составляющую прогнозных темпов роста валового внутреннего продукта;

– текущий финансовый, репродуктивный и культурный вклад в валовой внутренний продукт генерирует соответствующий вклад в формирование бюджета в соответствии с текущей долей бюджета данного уровня в валовом внутреннем продукте.

Коэффициенты инфляции и дисконтирования при расчете бюджетного эффекта Программы принимаются равными коэффициенту дисконтирования при расчете социально-экономического эффекта Программы.

Вклад мероприятий Программы в доходы федерального бюджета ( $D_{фб}$ , млн р.) определяется как вклад в формирование доходов бюджета, который определен как доля бюджета в валовом внутреннем продукте. По официальным статистическим данным, данная доля составляет 10 %.

Таким образом, основными направлениями реализации мероприятий, которые могут обеспечить уменьшение возникновения пожарной опасности в Российской Федерации, являются следующие направления.

1. Разработка и внедрение технических, правовых и организационных мероприятий по эффективному формированию инфраструктуры добровольной пожарной охраны, культуры пожаробезопасного поведения населения, создание центров пропаганды пожарно-спасательного дела.

2. Создание и реконструкция многофункциональных пожарных депо в населенных пунктах Российской Федерации на объектах, критически важных для национальной безопасности Российской Федерации, и в закрытых административно-территориальных образованиях, совершенствование системы их оснащения и оптимизации системы управления, в том числе создание робототехнических центров.

3. Разработка и внедрение новых образцов пожарной техники, робототехнических средств, средств связи, мониторинга, экипировки, снаряжения пожарных и спасателей, медицинского оборудования и средств для оказания помощи пострадавшим в результате техногенных и природных пожаров.

4. Разработка и внедрение новых технологий и технических средств обеспечения пожарной безопасности населенных пунктов, объектов экономики и социально-значимых объектов с массовым пребыванием людей.

5. Совершенствование научно-экспериментальной и учебно-материальной базы учреждений подготовки профессиональных и добровольных пожарно-спасательных подразделений и судебно-экспертных учреждений.

6. Развитие системы нормативного, правового и технического регулирования вопросов пожарной безопасности, направленных на снятие избыточных административных барьеров на пути развития предпринимательства, создание благоприятных условий хозяйствования для субъектов малого и среднего бизнеса, упрощение надзорных процедур при повышении их эффективности, а также внедрение в практику деятельности надзорных органов инструментальных методов контроля.

7. Оптимизация финансовых и материальных ресурсов федеральных органов государственной власти субъектов Российской Федерации и организаций, направляемых на решение проблем пожарной безопасности.

#### ***Библиографический список***

1. Методические рекомендации по оценке эффективности проектов, утвержденных Министерством экономики Российской Федерации, Министерством финансов Российской Федерации, Государственным комитетом Российской Федерации по строительной, архитектурной и жилищной политике от 21 июня 1999 г. № ВК 477. М. : Экономика. 2000. 421 с.

2. Отчетные материалы по государственному контракту от 29 мая 2010 года № 25/2.6.5.1.-031ПБ на выполнение НИР «Оценка динамики рисков пожарной опасности и ущерба от пожаров в основных секторах экономики, системах жизнеобеспечения и инфраструктуры и их влияния на экономическую безопасность, и устойчивое развитие государства» (НИР «Риски ПБ»). М. : ФГБУ ВНИИПО МЧС России. 2012. 290 с.

ББК 314.143

*Е. Н. Дубровина*

## **ВЛИЯНИЕ ВОЗРАСТНОЙ СТРУКТУРЫ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА УРОВЕНЬ ПОТРЕБЛЕНИЯ И СБЕРЕЖЕНИЯ**

Осуществлен анализ влияния возрастной структуры населения Российской Федерации на уровень потребления и сбережения. Сформулирован вывод о необходимости совершенствования методов оценки влияния демографических факторов на процесс экономического развития.

**Ключевые слова:** возрастная структура, потребление, сбережения, модель.

*E. N. Dubrovina*

## **THE IMPACT OF THE POPULATION AGE STRUCTURE OF RUSSIAN FEDERATION ON THE LEVEL OF CONSUMPTION AND SAVING**

The impact of the population age structure of Russian Federation on the level of consumption and saving are analyzed in this article. The conclusion about need for improved methods to assess the impact of demographic factors on economic development is formulated.

**Key words:** age structure, consumption, saving, model.

Современные тенденции развития государства и его экономики в значительной мере определяются влиянием демографических факторов. По мнению лауреата Нобелевской премии по экономике Саймона Кузнеця, для ускоренного осуществления институциональных реформ, трансформации государства, технологического обновления производств и рыночных преобразований экономики должен быть накоплен необходимый стартовый человеческий капитал, который обеспечит рост душевого ВВП и повышение уровня и качества жизни населения [1]. Таким образом, рост численности населения, изменение его половозрастной структуры, продолжительность и качество жизни, квалификация рабочей силы и миграция населения оказывают существенное влияние на процессы производства, потребления, накопления и, следовательно, величины и состава национального дохода. В этой связи изучение влияния демографических факторов на процесс экономического развития и разработ-

ка теоретических подходов к оценке взаимосвязи населения и экономики, принципов экономико-демографического моделирования является актуальной и важной задачей.

Начиная с середины XX века, в экономически развитых странах поиск моделей, позволяющих установить оптимальное соотношение между численностью населения и увеличением совокупного дохода, прогнозирование потребления и инвестиций стали причиной перевода теоретических экономико-демографических исследований в практическое русло. Применительно к развивающимся странам это было связано с обоснованием необходимости контроля над рождаемостью в целях преодоления экономической отсталости.

Повышение внимания к проблемам воздействия возрастной структуры населения на экономику нередко связывают с дискуссией вокруг выдвинутого Э. Коулом и Э. Гувером положения, согласно которому большая численность населения в младших возрастах увеличивает потребительские запросы и снижает внутренние сбережения. Поэтому оценка возрастных особенностей производства и потребления, а также их влияния на величину сбережений и темпы экономического роста является характерной чертой исследований в области экономики возрастной структуры населения. Анализ последствий изменения возрастной структуры населения производится с использованием специальных моделей. Одной из таких моделей является модель Н. Леффа, которая имеет вид:

$$GDS/Y = \alpha + \beta_1 Y/N + \beta_2 (Y/N)^2 + \gamma (Y/N)^* + \delta_1 D_1 + \delta_2 D_2 + \varepsilon, \quad (1)$$

где  $GDS$  – валовые внутренние сбережения;

$Y$  – валовой внутренний продукт;

$N$  – численность населения;

$(Y/N)^*$  – годовой темп роста среднедушевого ВВП;

$D_1$  – показатель демографической нагрузки детьми (отношение численности населения в возрасте 0–14 лет к численности населения в возрасте 15–64 года);

$D_2$  – показатель демографической нагрузки пожилыми (отношение численности населения в возрасте 65 лет и старше к численности населения в возрасте 15–64 года) [2, с. 164].

Исходя из предположений Н. Леффа, величина среднедушевого ВВП оказывает позитивное влияние на величину сбережений ( $\beta_1 > 0$ ), и, хотя это влияние ослабевает по мере его роста

( $\beta_2 < 0$ ), тем не менее ежегодный прирост среднедушевого ВВП в основном сберегается ( $\gamma > 0$ ). Демографическая нагрузка, по мнению Леффа, должна оказывать негативное влияние на уровень сбережений ( $\delta_1 < 0$ ,  $\delta_2 < 0$ ) [2, с. 164].

Автором были определены параметры регрессионного уравнения модели Леффа применительно к России, которая приняла вид:

$$GDS/Y = -0,85 - 0,18 Y/N + 0,59(Y/N)^2 + 0,16(Y/N)^* + 1,35D_1 + 3,54D_2. \quad (2)$$

Полученное уравнение (2) позволило сделать вывод, что с увеличением всех учтенных в модели показателей, кроме ВВП на душу населения, валовые сбережения увеличиваются, при этом наибольшее влияние на них оказывает демографическая нагрузка пожилым населением ( $D_2 = 3,54$ ). Эмпирическое подтверждение данного вывода произведено путем расчёта частных коэффициентов эластичности, характеризующих относительное изменение одной составляющей модели при единичном относительном изменении другого. Так, при увеличении на 1 % нагрузки пожилым населением внутренние сбережения увеличиваются на 2,24 %. В то же время при увеличении среднедушевого ВВП на 1 % внутренние сбережения снижаются на 0,7 %.

Качество и достоверность модели были проверены с помощью коэффициентов множественной корреляции и детерминации, критерия Фишера и средней ошибки аппроксимации. Коэффициент множественной корреляции  $R = 0,96$  выражает сильную степень зависимости валовых сбережений от ВВП, численности населения, темпа роста ВВП на душу населения и демографических нагрузок. Коэффициент детерминации  $R^2 = 0,918$ , называемый также мерой определенности, показывает, что уравнением регрессии объясняется 91,8 % дисперсии результативного признака, а на долю прочих факторов приходится 8,2 %;  $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$  ( $F_{\text{факт}} = 11,1$ ,  $F_{\text{табл}} = 5,05$ ), следовательно, признается статистическая значимость уравнения в целом; средняя ошибка аппроксимации  $A = 2,76$  % говорит о хорошем подборе модели к исходным данным. На рисунке 1 можно увидеть, что линия регрессии достаточно сильно приближена к исходным значениям данных (рис. 1).

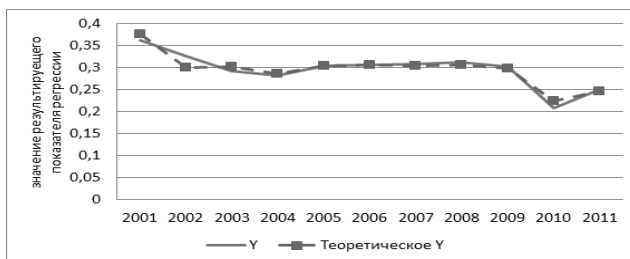


Рис. 1. Динамика фактической и теоретической величины GDS/Y Российской Федерации

Таким образом, проведенный анализ показал, что численность населения в старших возрастах увеличивает внутренние сбережения и снижает потребительские запросы. Этот факт обусловлен рядом причин, среди которых: мотивы обеспечения старости и передачи состояния детям, накопление средств для покупки земли, недвижимости и дорогостоящих предметов длительного пользования.

Согласно прогнозу территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Владимирской области процесс старения населения будет нарастать [3]. Исходя из данного факта и выведенной закономерности, можно предположить, что увеличатся совокупные сбережения. В связи с тем, что они представляют собой отсроченное потребление, вероятно, что последует рост ВВП.

Результаты количественного анализа влияния возрастной структуры и процессов воспроизводства населения на уровень экономического развития страны позволяют понять особенности взаимосвязи демографических и основных макроэкономических показателей и могут быть использованы при формировании программно-целевых мероприятий социально-экономического и демографического развития отдельного региона и государства в целом. При этом в настоящее время не все параметры влияния демографических факторов на экономическое развитие количественно оценены, что обуславливает необходимость продолжения исследований в данном направлении.

### ***Библиографический список***

1. *Болотин А. А.* Человеческий капитал как фактор экономического развития современного предприятия // Вопросы экономики. 2011. № 46 (88).

2. *Саградов А. А.* Экономическая демография : учеб. пособие / М. : ИНФРА-М, 2010. 544 с.

3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Владимирской области. URL: <http://vladimirstat.gks.ru>.

ББК 330.34

*Н. Е. Зайцева*

### **РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА: ЭКОНОМИКО-ИСТОРИЧЕСКИЙ ЭКСКУРС**

Рассматриваются этапы становления понятия «ресурсный потенциал» региона, приводится классификация ресурсного потенциала региона.

**Ключевые слова:** потенциал, ресурс, экономический потенциал, ресурсный потенциал, структура ресурсного потенциала.

*N. E. Zaiceva*

### **RESOURCE POTENTIAL OF THE REGION: ECONOMIC-HISTORICAL EXCURSUS**

The article describes the formation stages of the «resource potential» concept of the region; structure of resource potential is given.

**Key words:** potential, resource, economic potential, resource potential, structure of resource potential

Впервые научная мысль обратила свое внимание к потенциальным возможностям региональной экономики в рамках общей экономической теории во второй половине XVIII в. В течение последующего времени развивались такие направления регионологии? как «экономико-географическое» и локационное. Концепции, ориентированные на разработку механизмов решения социально-экономических проблем регионального развития, стали преобладать к концу XX в.

С начала 90-х гг., с переходом на курс рыночной трансформации российской экономики, проблемы региональной экономики в различных ее аспектах стали предметом дискуссии в отечественной специальной научной литературе и в периодической печати. Несмотря на разнообразие исследований, современные требования к социально-экономическому развитию, диктуемые новыми экономическими условиями развития страны, дают почву для новых научных исследований аспектов управления социально-экономическим развитием на региональном уровне с различных позиций.

---

© Зайцева Н. Е., 2014



Под потенциалом региона понимаются возможности, способности, скрытые, нереализованные резервы изучаемого объекта, которые при изменении окружающих условий могут перейти из возможности в действительность. Наличие потенциала у какого-либо объекта обязательно предполагает множество вариантов использования этого потенциала. Сам по себе потенциал региона без определения цели его использования существовать не может, поскольку, говоря о каком-либо потенциале, всегда имеется в виду то, для чего требуются резервы и возможности, а именно для достижения некоторого конечного результата.

В экономической литературе на определение одного и того же потенциала нередко имеется целый ряд различных точек зрения. Каждый автор стремится по-своему классифицировать потенциалы, их взаимосвязь и взаимообусловленность.

Построение системы взаимосвязей потенциалов и нахождение некоторой структуры затруднено в силу абстрактности исследуемого предмета. В первую очередь это связано с тем, что потенциалы не только пересекаются друг с другом, но и взаимопоглощаются, образуя более конкретные потенциалы, различающиеся целями использования.

В экономической теории «потенциал» является одной из базовых категорий, определяя возможности и состояние развития хозяйственных систем различного уровня. Одной из главных характеристик их развития является достижение более высокого уровня экономического потенциала.

Экономический потенциал, выступая в качестве материальной основы, играет особую роль в системе региональной организации. Величина экономического потенциала характеризует уровень развития производительных сил, определяет конкурентоспособность региона, степень капитализации предприятий. Поэтому остро стоит вопрос о формировании конкурентоспособного экономического потенциала хозяйственных систем, способного обеспечить более высокие их конкурентные преимущества рыночной деятельности, эффективность хозяйствования.

Перечисленные аспекты подчеркивают значимость потенциалов как факторов развития экономических отношений на

региональном уровне и необходимость установления четкой терминологической определенности и логичной классификационной структуры системы потенциалов региона с целью выявления механизмов повышения эффективности их использования и поиска новых потенциальных возможностей развития региона.

Для точного определения понятия «ресурсный потенциал» региона остановимся на теоретических подходах к трактовке данной категории в исследованиях отечественных ученых-экономистов. Существует множество различных определений понятий «потенциал», «ресурсы», «ресурсный потенциал», которые выступают как взаимозаменяемые термины в работах многих авторов. Остановимся на уточнении понятия «потенциал».

Следует отметить, что термин «потенциал» широко применяется в экономической литературе в качестве количественной оценки и выступает как природный, инвестиционный, интеллектуальный, экономический, ресурсный, трудовой и т. д. Методика оценки потенциала явлений, имеющих относительно однородную структуру, достаточно проработана с точки зрения целевой направленности.

Существует много трактовок понятия «потенциал», некоторые из них:

– потенциал – средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана, решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области [2];

– потенциал – совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области [1];

– потенциал – возможность и готовность субъектов рынка специализироваться в тех видах деятельности и производства, по которым в каждый момент времени имеются абсолютные или сравнительные преимущества [5].

Иногда термин «потенциал» трактуется как «возможности» или «способность», и в каждый определенный момент времени можно обозначить совокупность средств, определяющих данную способность [3].

Широкая трактовка смыслового содержания термина «потенциал» приведена в Большой советской энциклопедии. В общем виде «потенциал», без определения его видов, представляет собой совокупность средств, запасов, источников, имеющихся в наличии, которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения цели.

Данное определение категории «потенциал» позволяет применить его к различным отраслям науки и деятельности человека в зависимости от того, о какой силе, средствах, запасах, источниках идет речь. Это толкование включает в себе два аспекта: наличие ресурсов и целевую направленность их использования.

Потенциал – это источник удовлетворения всесторонних запросов различных категорий населения страны, однако рассматривать в совокупности факторы производства, производственные резервы и возможности дифференциации их отличительных свойств не всегда целесообразно.

Стоит отметить, что заслуживает внимания подход Т. Г. Храмцовой к определению потенциала. В ее интерпретации: «потенциал – это не только и не просто количество ресурсов, но и заключенная в них возможность развития системы в заданном направлении. Возможности должны быть реализованы. Как в механике потенциальная энергия реализуется в кинетическую, так и в экономике реализация потенциала находит воплощение в результатах деятельности» [22].

Таким образом, наиболее полно сущность потенциала отражена в определении, приведенном в Большой советской энциклопедии. В этой связи под потенциалом будем понимать совокупность средств, запасов, возможностей, использование которых позволяет достичь определенного экономического эффекта.

Для дальнейшего развития исследования важно определить, что следует понимать под ресурсами. Нередко категорию «потенциал» приравнивают к категории «ресурс», что не всегда является целесообразным.

С экономических позиций к ресурсам относится совокупность отдельных элементов, прямо или косвенно участвующих в процессе производства или оказания услуг. Поэтому главной

особенностью категории «ресурсы» является непосредственная связь с процессом производства, т. е. ресурсы в процессе использования принимают форму факторов производства.

Экономические ресурсы – это те природные и социальные силы, которые могут быть вовлечены в производство, в процесс создания товаров, услуг и иных ценностей. Все виды экономических ресурсов, выделяемых в экономике, ограничены в количественном и качественном отношении. В этом заключается принцип «ограниченности», или «редкости ресурсов». Еще одной особенностью категории «ресурсы» является их воспроизводимость, т. е. способность восстанавливаться взамен потребленной части.

Принципиальным отличием между терминами «ресурсы» и «потенциал» является то, что ресурсы существуют независимо от субъектов экономической деятельности, а потенциал отдельного предприятия, региона, страны в целом неотделим от субъектов деятельности. Сущность термина «потенциал», кроме материальных и нематериальных средств, включает способности работника, коллектива, предприятия, региона, общества в целом к эффективному использованию имеющихся средств или ресурсов.

Следует различать понятия «экономический потенциал» и «ресурсный потенциал».

Рассмотрим более подробно данные категории. Принято выделять несколько подходов к пониманию сущности экономического потенциала [17].

1. Экономический потенциал как совокупная способность отраслей народного хозяйства.

Б. М. Мочалов под данной категорией понимает «совокупную способность отраслей народного хозяйства производить промышленную, сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозить грузы, оказывать услуги населению» [26]. Похожее понимание данного термина приводится в Экономико-математическом словаре Л. И. Лопатникова [9]. С мнением Б. М. Мочалова соглашаются в своих работах В. Н. Мосин и Д. М. Крук [13].

Но в представленных определениях имеет место только один из аспектов экономического потенциала, который

отражает способность хозяйственного механизма выполнять производственную функцию. Это является существенной, но не единственной его характеристикой.

В словаре под ред. О. В. Козлова «Управление социалистическим производством» автор определяет экономический потенциал как экономические возможности страны, которые зависят от степени развития производительных сил и производственных отношений, наличия трудовых и производственных ресурсов, эффективности хозяйственного механизма [20].

2. Экономический потенциал, выступающий в качестве результата производственных и экономических отношений между субъектами хозяйственной деятельности.

По мнению Л. И. Самоукина, экономический потенциал должен рассматриваться во взаимосвязи с присущими каждой общественно-экономической формации производственными отношениями, которые проявляются между трудовым персоналом и управленцами организации, между отраслями народного хозяйства в целом, по причине полного использования их способностей к созданию материальных благ и услуг [15]. Данное определение подчеркивает особенность экономического потенциала – взаимосвязь с производственными отношениями. Отмечено, что экономический потенциал в полной мере зависит от уровня развития производственных сил.

Л. С. Сосненко под экономическим потенциалом понимает совокупность имущественного потенциала и финансового состояния экономического субъекта. В результате использования имущества формируется финансовый результат деятельности экономического субъекта и его правильное использование дает приращение экономического потенциала [16].

3. Экономический потенциал как совокупность имеющихся в наличии ресурсов.

Приверженцами данного подхода являются Б. Плышевский [14], А. Тодосейчук [18], Ю. Лычкин [10] и А. Цыгичко [23]. Авторы в своих работах соотносят содержание понятия «потенциал» с такими понятиями, как «ресурсы», «инвестиции», «инвестиционные ресурсы».

Преобладающее в современной экономической литературе направление трактует экономический потенциал как состав ре-

сурсов – трудовых, материальных, финансовых и других. Существует мнение, что экономические ресурсы в своей совокупности составляют экономический потенциал как способность обеспечить максимально возможный уровень производства товаров и услуг [21]. Эта трактовка более точна применительно к рыночной экономике, однако не совсем корректна по причине одноаспектного взгляда на природу потенциала региона.

Поскольку ресурсы являются основой развития экономического потенциала, а из закономерности целостности систем следует, что в результате взаимодействия всех ресурсов, составляющих систему, в процессе деятельности начинает действовать эффект целостности, то есть получают новые свойства, которыми каждый отдельный вид ресурса не обладает. Данный эффект необходимо рассматривать в качестве категории «ресурсного потенциала» [11].

По мнению А. Г. Фонотова, «ресурсный потенциал – это объем ресурсов, взятый в сопоставлении с народнохозяйственными потребностями, и с учетом возможностей расширения и пополнения этих ресурсов в долгосрочной перспективе, связывая его с характеристикой источников ресурсов. Включает – запасы природных, материальных, финансовых, информационных ресурсов, а также население» [11].

К. М. Миско рассматривает ресурсный потенциал как совокупную величину реализованных и нереализованных возможностей использования ресурсов в процессе удовлетворения общественных потребностей и выражающуюся в ресурсной форме ее представления [12]. Автор делает вывод, что наращивание ресурсного потенциала лежит не в плоскости увеличения его объемных характеристик, а в глубоком структурно-компонентном анализе ресурсов.

Как экономическая категория ресурсный потенциал выражает отношения между людьми по поводу аккумуляции и использования имеющихся возможностей. Сущность ресурсного потенциала заключается во взаимодействии всех его составляющих элементов.

Ресурсный потенциал – категория более емкая, чем просто ресурсы или производственная мощность. Она раскрывает не только предельные объемы использования ресурсов для производства той или иной продукции, но и определяет эффект от со-

вместного действия основных видов ресурсов, который выражается через способность анализировать ситуацию, адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды и т. д.

Ресурсный потенциал инновационного развития экономики региона – это возможности региона по использованию имеющейся у него совокупности ресурсов, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой и внешней средой в определенных организационно-управленческих условиях для наиболее эффективного социально-экономического развития региона, обусловленного инновационной деятельностью.

В системе ресурсного потенциала выделяются различные его виды в зависимости от подходов к классификации. К их числу, по мнению таких авторов, как В. Н. Щуков и С. С. Мишуров [25], Г. В. Гутман, А. А. Мироедов, С. В. Федин [4], следует отнести природно-ресурсный, производственный, инвестиционный, инновационный, трудовой (кадровый), финансовый, информационный (СМИ, реклама, статистика) потенциалы.

Коллектив авторов – И. В. Челноков, Б. И. Герасимов, В. В. Быковский – дополнительно включают в его состав инфраструктурный (транспортно-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность), институциональный (степень развития ведущих институтов рыночной экономики), потребительский (совокупная покупательная способность населения региона) потенциалы [24].

Открытым в современных исследованиях остается вопрос трактовки категории «информационный потенциал». Данное направление является новым в рамках экономических исследований, и общепризнанной трактовки данного понятия не существует. Возникновение категории «информационный потенциал» связано с развитием информационного общества, информационной модели экономики. Анализируя работы исследователей данной предметной области, остановимся на следующей трактовке категории «информационный потенциал». Информационный потенциал – это информационный ресурс общества в единстве со средствами, методами и условиями, позволяющими его активизировать и эффективно использовать [8]. В узком смысле информационный потенциал включает в себя только «активизированные» информационные ресурсы (запасы). Основными аспектами в понимании информационного потенциала выступает

информация как ресурс, информационно-телекоммуникационные технологии, формирующие среду реализации данного потенциала. Но авторы в современных исследованиях акцентируют внимание только на таких элементах, как СМИ (традиционные и web-сервисы) и реклама [6].

Заслуживают внимания подходы к анализу формирования и реализации инвестиционного потенциала региона, предложенные Ф. С. Тумусовым. Он рассматривает «инвестиционный потенциал» как совокупность инвестиционных ресурсов, составляющих ту часть накопленного капитала, которая представлена на инвестиционном рынке в форме потенциального инвестиционного спроса, способного и имеющего возможность превратиться в реальный инвестиционный спрос, обеспечивающий удовлетворение материальных, финансовых и интеллектуальных потребностей воспроизводства капитала [19].

Инвестиционный потенциал региона, по мнению С. В. Зенченко и М. А. Шемёткиной, – совокупность имеющихся в регионе факторов производства и сфер приложения капитала, т. е. – это количественная характеристика, учитывающая основные макроэкономические характеристики, насыщенность территории факторами производства (природными ресурсами, рабочей силой, основными фондами, инфраструктурой и т. п.), потребительский спрос населения и другие показатели [7].

Проведенный анализ систем трактовки терминологии предметной области и процесса классификации в системе потенциалов региона позволяет сделать вывод о том, что не уделяется достаточного внимания информационному потенциалу развития региона, не выделяется как отдельный вид Internet-потенциал как фактор развития рыночных отношений. Что не соответствует растущей значимости информации как ресурса, фактора производства в современной модели информационной экономики, реализуемым целевым государственным и муниципальным программам развития информатизации общества, где основную роль инструмента развития хозяйственных отношений выполняет Internet.

На основании актуальности в современных условиях приведем собственную трактовку термина «Internet-потенциал» и определим его место в системе потенциалов региона.



Internet-потенциал – это фактор, определяющий состояние и возможности развития рыночных отношений и хозяйственных систем различного уровня, основанный на широком применении информационно-телекоммуникационных технологий. В качестве основных аспектов отметим в определении потенциала принципиальную значимость информации как фактора, широкое применение информационных технологий, в частности Internet, в экономической деятельности хозяйствующих субъектов региона. И отнесем Internet-потенциал к категории «информационный потенциал» как составную и неотъемлемую часть, особенность применения которой основана на сложности природы Internet.

В результате проведенного изучения и систематизации различных научных взглядов мы пришли к выводу, что под ресурсным потенциалом региона следует понимать совокупность имеющихся видов ресурсов, сопряженных между собой, использование которых позволяет достичь экономического эффекта. Ресурсный потенциал является основой экономического потенциала хозяйствующего субъекта и отражает потенциальные возможности экономических субъектов. В то же время экономический потенциал хозяйствующего субъекта – оценка потенциальных возможностей, заключенных в ресурсном потенциале, и реализации их для достижения экономического эффекта.

#### ***Библиографический список***

1. *Азрилиян А. Н.* Новый экономический словарь. М. : Институт новой экономики, 2006. 231 с.
2. *Бухвальд Е. М.* Инвестиционная политика в регионе. М. : Наука, 1994.
3. Большая советская энциклопедия. Т. 20. М., 1977.
4. *Гутман Г. В., Мироедов А. А., Федин С. В.* Управление региональной экономикой. Финансы и статистика, 2001. 176 с.
5. *Дульциков Ю. С.* Региональная политика и управление. М., 1999.
6. *Ершов М. Ю.* Информационный потенциал регионов // Медиаскоп. 2008. № 2.
7. *Зенченко С. В., Шемёткина М. А.* Инвестиционный потенциал региона // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». 2007. № 6.
8. *Корсукова С. А.* Информационный потенциал как ресурс экономического развития России в современных условиях. URL:

<http://www.dslib.net/informacionnyj-potencial-kak-resurs-jekonomicheskogo-razvitija-rossii>

9. *Лопатников Л. И.* Популярный экономико-математический словарь. М., 1990.

10. *Лычкин Ю.* Потенциал строительного комплекса // Экономист. 1997. № 6.

11. *Маркина М. Ю.* Ресурсный потенциал инновационного развития экономики региона // Креативная экономика. 2011. № 5.

12. *Миско К. М.* Ресурсный потенциал региона (теоретические и методологические аспекты исследования). М. : Наука, 1991. 94 с.

13. Основы экономического и социального прогнозирования / под ред. В. Н. Мосина, Д. М. Крука. М., 1985.

14. *Плышевский Б.* Потенциал инвестирования // Экономист. 1996. № 3.

15. *Самоукин А. И.* Потенциал нематериального производства. М. : Знание, 1991.

16. *Сосненко Л. С.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс. М. : КноРус, 2007.

17. *Степанов А. Я., Иванова Н. В.* Категория «потенциал» в экономике. URL: <http://www.marketing.spb.ru/>

18. *Тодосийчук А.* Научно-технический потенциал социально-трудовой сферы // Экономист. 1997. № 12.

19. *Тумусов Ф. С.* Управление экономическим развитием. М., 2000.

20. Управление социалистическим производством : словарь / под ред. О. В. Козловой. М., 1983.

21. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А. Г. Грязновой. М. : Финансы и статистика, 2004.

22. *Храмцова Т. Г.* Методология исследования социально-экономического потенциала потребительской кооперации : дис. ... д-ра экон. наук. Новосибирск, 2002. 374 с.

23. *Цыгичко А.* Сохранение и приумножение производственного потенциала страны // Экономист. 1992. № 7.

24. *Челноков И. В., Герасимов Б. И., Быковский В. В.* Региональная экономика: организационно-экономический механизм управления ресурсами развития региона / под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Б. И. Герасимова. Тамбов : Тамбовский гос. тех. ун-т, 2002. 112 с.

25. *Щуков В. Н., Мишуков С. С.* Основы регионалистики : учеб. пособие. Иваново : ИГТА, 2003.

26. Экономический потенциал развитого социализма / под ред. Б. М. Мочалова. М., 1982.

### **ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА УРОВНЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Рассматриваются актуальные вопросы совершенствования регулирования торговой деятельности. Обосновывается использование эконометрической модели для определения ключевых показателей регулирования торговой деятельности на уровне муниципального образования в системе показателей качества жизни населения.

**Ключевые слова:** торговля, муниципальное регулирование торговой деятельности, эконометрическая модель ключевых показателей регулирования торговой деятельности в системе показателей качества жизни.

*L. A. Zosimova, I. V. Omelchenko*

### **THE ECONOMETRIC ASPECT OF TRADING ACTIVITY REGULATION ON THE MUNICIPAL LEVEL**

The authors offer a preliminary theoretical issue devoted to municipal regulation of trading activity on the local level based on econometric model.

**Key words:** trading, regulation of trading activity, the econometric model of main indicators ordered to regulation of trading activity in complex of life quality indicators of population.

Экономическое развитие города сегодня – это не столько количественный рост, сколько качественные изменения. В последние годы увеличивается самостоятельность территорий, которые несут все большую ответственность за результаты экономического развития. Социально-экономическое состояние территорий определяется как объективными (макроэкономические условия, положение территории в общественном разделении труда, отраслевая структура, географическое положение, природные ресурсы), так и субъективными факторами и в первую очередь методами муниципального управления. В этих условиях все более актуальным становится поиск новых путей и решающих факторов территориального саморазвития [2, с. 68].

Торговля является одним из наиболее динамичных и востребованных секторов экономики. На долю потребительских расходов населения приходится более 70 процентов всех денежных расходов среднестатистического россиянина. В сфере торговли, по различным оценкам специалистов, формируется порядка 20 % валового внутреннего продукта; она является основной структурной подсистемой потребительского рынка, обеспечивающей его целостность и устойчивое развитие. В то же время современный российский потребительский рынок, особенно на муниципальном уровне, превратился в деструктурированную экономическую систему с диспропорциями в уровне функционирования отдельных элементов, что обусловлено отсутствием эффективных инструментов управления им.

Совершенствование системы регулирования торговой деятельности должно рассматриваться как одно из приоритетных направлений структурной трансформации экономики России, ее регионов и отдельных муниципальных образований. Углубленное исследование и применение современных инструментов, подходов и принципов стратегического менеджмента, в том числе регулирования отраслей и сфер деятельности с использованием ресурсного потенциала, позволит более полно удовлетворять запросы потребителей, максимально эффективно согласовывать интересы всех участников данной системы социально-экономических отношений.

Для перехода к современному высокоэффективному типу регулирования торговли в структуре потребительского рынка муниципального образования необходимо: создание информационной системы, адекватной протекающим в ней процессам; использование методов маркетингового анализа экономических процессов, идущих на муниципальной территории и внешней для нее среды, которые позволят не только раскрыть, оценить и включить в процессы развития торговли новые ресурсы, но значительно повысить конкурентоспособность всего муниципального образования; использование созданной информационной системы как мощного нематериального актива муниципалитета; применение мониторинга экономических ресурсов и потенциала муниципального образования как одного из возможных путей повышения качества информационного обеспечения управления экономическим развитием территории, способствующего уси-

лению обратной связи управления всем регионом, повышению качества разработки прогнозов, а также снижению затрат на информационное обеспечение деятельности органов муниципальной власти.

В практике регулирования торговой деятельности муниципальных образований используется большое количество различных методик, позволяющих оценивать социально-экономическую эффективность объектов, в том числе торговой деятельности вне зависимости от ее форм собственности [6].

Разработка подавляющего большинства современных методик основана на нормативном подходе. Одним из главных критериев оценки состояния торговли на конкретной территории является показатель обеспеченности населения предприятиями торговли или торговыми площадями [1]. Нормативы обеспеченности населения площадями торговых объектов дифференцированы в зависимости от большого количества факторов, таких, как уровень реальных доходов населения; средний размер одной покупки, средняя частота покупок, допустимое время на обслуживание в местах продажи; региональные особенности потребления; демографическая структура населения; административный статус населенного пункта и др. [3].

В Федеральном законе № 381 «Об основах регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» законодатель говорит о понятии «торговая услуга», при этом акцент делается именно на качество ее предоставления через показатели качества товаров, услуг, а также через доступную ценовую политику. Таким образом, качество торгового обеспечения может не зависеть от количества торговых площадей, приходящихся на душу населения. Об этом свидетельствует и эффект получения более высокой отдачи с 1 кв. м торговой площади в предприятии торговли при определенных маркетинговых усилиях, направленных на более полное удовлетворение запросов покупателей. Следовательно, основной характеристикой эффективности торговой деятельности с позиции муниципального регулирования является показатель, характеризующий объем товаров и услуг, приобретенных потребителями в соответствии с их потребностями и возможностями в наиболее удобное для них время и в наиболее удобном месте. Возможность предоставления товаров и услуг определяется возможностью использования ресурсов. Поэтому

необходимо оценивать не количество площадей и объемы реализации товаров и услуг на душу населения, а степень зависимости удовлетворенности потребителей от качества и количества ресурсов, вовлекаемых в торговую деятельность. Данный показатель может характеризовать качество торгового обеспечения населения муниципального образования в его содержательной оценке и дополнит существующий нормативный подход, а также релевантно дополнит данный сложный показатель в отношении качества жизни как оценочной категории жизни человека, обобщенно характеризующей параметры всех составляющих его жизни: жизненного потенциала, жизнедеятельности и условий жизнедеятельности (инструментов, ресурсов и среды) по отношению к некоторому объективному или субъективному эталону [5].

Для муниципального образования требуется создать концепцию роста потребительской удовлетворенности как основу повышения уровня жизни населения. В основе этой концепции лежит модель качества торгового обеспечения населения муниципального образования. Описываемая в данном контексте эконометрическая модель оценки последствий включения ресурсного потенциала муниципального образования в торговую деятельность рассматривается как один из показателей, характеризующих качество жизни, и как один из новых инструментов оценки эффективности управления торговлей муниципального образования. Эконометрические модели взаимосвязи ресурсов муниципального образования и показателей, характеризующих качество торгового обеспечения населения, являются прикладным инструментом, позволяющим количественно оценить эффективность регулирующего воздействия на торговлю с применением ресурсного подхода. Преимуществом данной модели является относительная простота процесса моделирования.

Потребность в отработке новых инструментов и организационно-экономических механизмов управления развитием торговли и потребительского рынка муниципального образования в целом отмечается целым рядом авторов. Так, например, Новиков Л. М. предложил схему государственного контроля качества торгового обслуживания населения [4, с. 68]. За основу предлагается брать социальные программы развития конкретных территорий. Поскольку розничный товароборот выступает основ-

ным показателем пропускной способности предприятий, выражающейся в объеме оборота на 1 кв. м торговой площади, то данные нормативы следует устанавливать по отношению к этому показателю, а не к числу жителей обслуживаемой территории. Для того, чтобы учесть влияние на подобные нормативы инфляционных процессов, товарооборот, при составлении социальных программ развития территорий, следует выражать в условных единицах, отражающих величину прожиточного минимума на данной территории. Расчет этого показателя можно легко осуществить по формуле:

$$Q_y = Q_o / g_{\min}, \quad (1)$$

где  $Q_y$  – условный объем розничного товарооборота, используемый для определения потребности в розничной торговой сети для конкретной территории;

$Q_o$  – фактический объем розничного товарооборота конкретной территории, р.;

$g_{\min}$  – средний прожиточный минимум, установленный для данной территории, р.

Следовательно, необходим методический аппарат, который мотивировал бы местных предпринимателей развивать оптовую и розничную торговую сеть в объеме и направлении, отвечающем социальным запросам населения, выражаемым косвенно через параметры качества торгового обслуживания.

Следует согласиться с точкой зрения Новикова Л. М., что подавляющее большинство механизмов государственного и муниципального регулирования торговли «ориентированы на увеличение собираемости налогов, изъятий рентного характера, снижения цен на социально значимые товары и услуги, т. е. на все, кроме создания условий для повышения качества торгового обслуживания населения. А именно этот параметр и обеспечивает удовлетворенность населения решением его социальных проблем в комплексной, интегрированной форме» [4, с. 94]. Муниципалитет должен создать такие условия и использовать такие организационные механизмы, которые мотивировали бы предпринимателей оказывать качественные услуги населению муниципального образования. При этом под качеством торгового обеспечения на потребительском рынке муниципального образования мы понимаем всю систему организации торговой деятельности, которая максимально учитывает интересы жителей в

снижении их затрат на приобретение товаров и услуг, позволяет максимально использовать ресурсы потребительского рынка.

Для оценки качества торгового обеспечения не подходят традиционные отраслевые статистические показатели и требуется уточнение ряда понятий, раскрывающих признаки объекта управления. Так, пространственно-локальный потребительский рынок муниципального образования в сфере торговли определяется территорией, на которой потребители могут приобрести товары, услуги, исходя из сложившейся местной конъюнктуры в рамках существующего качества торгового обеспечения.

Учитывая сложность объекта управления, торговля в условиях потребительского рынка (ограниченного территориально) выступает как открытая социально-экономическая система с нелинейными связями. Для повышения эффективности процесса муниципального регулирования ее развития предлагается применить метод моделирования в рамках концепции «качество торгового обеспечения».

Модель (в данной работе) определяется как система элементов, воспроизводящая определенные стороны, связи, функции предмета изучения (оригинала). Объектом моделирования являются процессы включения и использования ресурсного потенциала муниципального образования для повышения качества торгового обеспечения и факторы, воздействующие на эти процессы.

Для получения функциональных зависимостей введены обозначения:  $x_p$  – виды ресурсов (факторы влияния),  $t$  – фактор времени,  $y_j$  – основные показатели состояния торговли (широта и глубина ассортимента, количество торговых площадей, приходящихся на 1000 жителей, количество торговых центров, товарооборот на душу населения). Уравнение регрессии в данном случае будет иметь вид:

$$y_j = \sum_{p=1}^n a_{jp} x_p + b_j t + c_j, \quad (2)$$
$$j = 1, 2, \dots, k; p = 1, 2, \dots, n,$$

где  $n$  – количество ресурсов;

$k$  – количество показателей;

$a_j$ ,  $b_j$ , и  $c_j$  – параметры исследуемых регрессионных моделей.

Данные параметры определяют динамику роста или снижения показателей состояния торговли на локальном рынке и



характеризуют степень их зависимости от использования тех или иных видов ресурсов.

В качестве основных видов ресурсов выделены: покупательная способность населения; торговые площади, включающие торговую инфраструктуру; финансовые средства; персонал (трудовые ресурсы); информационные ресурсы; товарооборот; время.

Для выявления зависимости между факторами вычисляются коэффициенты множественной корреляции и коэффициенты частной парной корреляции. Далее выделяются доминирующие и второстепенные факторы, для каждого из них строится корреляционное поле. Полученные таким образом графики дают возможность определить тип (линейное, нелинейное) уравнения регрессии. Для каждого типа линейной регрессии составляются модели регрессионных уравнений. Решение системы регрессионных уравнений дает возможность получения искомых параметров.

Затем регрессионные уравнения проверяются на качество, для чего вычисляется коэффициент детерминации и аппроксимации, а также проверяется выполнение критерия Фишера на статистическую значимость найденных параметров регрессии. При удовлетворительном качестве регрессионных моделей можно делать прогноз и находить зависимость между доминирующими факторами. При неудовлетворительном качестве регрессионных моделей необходимо проанализировать первоначальные исходные данные, внести коррективы и повторить расчеты.

Эконометрическая модель была использована в практике регулирования торговой деятельности в Управлении потребительского рынка и услуг Администрации г. Иваново. Были выявлены основные виды ресурсов (факторы влияния), предоставленных предприятиям торговли в период 2010–2013 годы: 1) инвестиции в основные фонды; 2) трудовые ресурсы; 3) торговые площади (суммы арендных платежей); 4) маркетинговая информация; 5) информационные услуги.

В качестве результирующих показателей были использованы: 1) товарооборот на душу населения; 2) обеспеченность торговыми площадями в расчете на 1000 жителей. Базы статистических данных позволили построить корреляционные поля, которые показали характер зависимости факторов от времени [1, с. 85–88].

Полученные в результате расчетов уравнения регрессии и коэффициенты детерминации позволили сделать следующие

выводы: наиболее значительное влияние на величину товарооборота, приходящегося на душу населения, имели такие факторы, как инвестиции в основной капитал и предоставление торговых площадей, причем влияние первого фактора с течением времени ослабевает, фактор трудовых ресурсов используется очень слабо, фактор предоставления торговых площадей изменяется скачкообразно, влияние фактора маркетинговых услуг настолько незначительно, что его можно не учитывать, равно как и влияние фактора информационных услуг. Данные выводы подтверждаются значениями параметров уравнения.

В дальнейшем при постоянном использовании данной модели в практике и накоплении информационной базы для расчетов указанных показателей (факторов) можно перейти к определению среднего значения прироста результирующего показателя, оценивать качество торгового обеспечения населения.

Разработанные на основе предложенной модели рекомендации позволят максимально удовлетворять потребности города в торговом обеспечении, повысить эффективность регулирования торговой деятельности в муниципальном образовании.

#### ***Библиографический список***

1. *Зосимова Л. А.* Модель качества торгового обеспечения населения как инструмент регулирования торговли муниципального образования // Вестник Академии предпринимательства при Правительстве Москвы. 2011. № 2.

2. *Калинникова И. О.* Управление социально-экономическим потенциалом региона. СПб. : Питер, 2009. 240 с.

3. Методика расчета и порядок установления нормативов минимальной обеспеченности населения площадями торговых объектов : Отчет о научно-исследовательской работе. М. : РГТЭУ, 2010.

4. *Новиков Л. М.* Проблемы государственного регулирования качества торгового обслуживания населения / Информационный портал «ЛегПромбизнес». URL: <http://www.textile-press.ru/?id=2277> (дата обращения: 01.03.2014).

5. Оценка качества жизни населения России : метод. рекомендации / Приложение к научному отчету № 0120.0603295. М. : ВНИИТЭ, 2006.

6. Об утверждении методических указаний по определению оборота розничной и оптовой торговли на принципах статистики предприятий : Постановление Госкомстата РФ от 19.08.1998 № 89. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901717339> (дата обращения: 01.03.2014).

ББК 334.722.8

*Е. Е. Иродова*

**НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ  
АСПЕКТЫ В ПОНИМАНИИ ПРИРОДЫ  
АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ В РУССКОЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ КОНЦА XIX – НАЧАЛА XX ВЕКА**

Дается обзор дореволюционной литературы, посвященной анализу акционерного типа предприятий и тех хозяйственных процессов, которые инициировали его возникновение и развитие. Автор предпринимает попытку привлечь внимание исследователей к целому ряду незаслуженно забытых работ крупных экономистов и правоведов и в известной степени систематизировать их взгляды на проблему.

**Ключевые слова:** акционерное общество (АО), финансовая и правовая устойчивость АО, концентрация и централизация капитала, устойчивость объединения капиталов, мобилизация капитала.

*Е. Е. Irodova*

**SOME THEORETICAL AND METHODOLOGICAL  
ASPECTS IN UNDERSTANDING THE NATURE OF JOINT STOCK  
COMPANIES IN THE RUSSIAN ECONOMIC THOUGHT  
OF THE LATE XIX – EARLY XX CENTURY**

In the present paper provides an overview of the pre-revolutionary literature analyzing joint-type enterprises and those business processes, which initiated its creation and development. The author attempts to attract the attention of researchers for a number undeservedly forgotten work of major economists and jurists, and to some extent to systematize their views on the issue.

**Key words:** joint stock company (JSC), financial and legal stability JSC, concentration and centralization of capital, the sustainability of the consolidation of capital, raising capital.

Среди наиболее значимых и авторитетных фигур, занимавшихся на рубеже веков проблематикой акционерных обществ и механизмов их функционирования, – А. Каминка, Л. Петражицкий, Н. Аринушкин, И. Горбачев, М. Боголепов, И. Янжул, В. Зив, С. Загорский, Г. Колоножников, Г. Шершеневич, Ю. Филипов, М. Студентский, Б. Брандт, Б. Никольский

и др. Повышенное внимание к вопросам организации акционерного предприятия и акционерного предпринимательства в этот период обусловлено небывалым всплеском учредительских мотивов, сопровождавшихся массовым грондерством. Анализ обозначенных выше проблем идет под углом зрения хозяйственного права, финансовых и организационных процедур. Но вместе с тем целый ряд фрагментов отечественных исследований содержит политэкономический аспект и политэкономические оценки [5, с. 156–162]. Подобный подход обнаруживается при анализе фундаментальных хозяйственных процессов, на фоне которых и под влиянием которых разворачивается акционерный ажиотаж. В их числе обобществление, концентрация и централизация ресурсов, формирование внутреннего рынка, в том числе рынка капиталов и финансово-кредитной инфраструктуры с акцентом на ее аллокационную и ценообразующую функцию. Кроме того, политикоэкономический аспект просматривается в тех фрагментах, которые посвящены анализу конкурентных преимуществ акционерного типа предприятий с вычлениением потенциала антикризисной устойчивости [3, с. 66–82; 4, с. 269–274]. Характерной особенностью вышеназванных работ является попытка представить действующее акционерное законодательство как своего рода реакцию на требования хозяйственной среды и инструмент прямого воздействия на хозяйственную политику. Здесь особое внимание уделяется анализу правового статуса акционерной компании как юридического лица со всеми вытекающими отсюда последствиями в отношении ее устойчивости в области финансового и правового поля. Объектом пристального внимания исследователей становится ограниченная ответственность участников акционерного общества и ее ролевое преимущество в части мобилизации капиталов. В подтверждение данного тезиса высказывается ряд специалистов, в той или иной степени занимающихся вопросами хозяйственной практики [6, с. 228]. Определенные усилия были предприняты в части отработки механизмов организационной устойчивости акционерных предприятий. Здесь прежде всего указывается на необходимость определения величины акционерного капитала, дающего право на открытие общества [2, с. 218]. Заметим, что в XVII веке, когда акционерное законода-

тельство еще отсутствовало, конкретных официальных требований к размерам складочного капитала не выдвигалось. В этой связи облегчалось возникновение компаний акционерного типа, однако многие из них разорялись именно по причинам недостаточности капитала. В русле общей идеи организационной устойчивости прописаны законодательные нормы, касающиеся формирования запасных или резервных фондов. В России эта норма была крайне высока –  $1/3$ – $1/2$  основного капитала [1]. В Германии –  $1/10$ , в Бельгии –  $1/20$ . Вместе с тем проблема организационной устойчивости расшифровывается в направлении четкой прорисовки структуры управления акционерным обществом и статусных возможностей ее участников. Так, решение вопроса распределения чистой прибыли предприятия, изначально находящегося в компетенции общего собрания акционеров (XVIII в.), переходит к директорам и органам их представительства (менеджерам). В Англии и России даже в середине XIX в. уровень дивиденда определялся общим собранием акционеров [7, с. 235, 351]. Горбачев И. отмечает, что именно правление занимается проблемами финансовой отчетности, бухгалтерских балансов, ведает всеми делами и капиталами общества, хотя формальная процедура утверждения этих решений по-прежнему осуществляется общим собранием акционеров [2, с. 247–248].

Достаточно большое внимание уделяется вопросам финансовой устойчивости с акцентом на методики расчета балансовой и биржевой стоимости компании и применение данного стоимостного соотношения в качестве оценочного критерия при управлении акционерным капиталом /его увеличении или уменьшении [2, с. 368, 396, 669]. Картина финансовой устойчивости предприятия находит свое отражение в соответствующих показателях финансовой деятельности и бухгалтерских балансов. В этой связи представляет интерес работа Н. Аринушкина «Балансы акционерных предприятий» (М., 1912), где баланс рассматривается в трех ипостасях: как инструмент финансового контроля, как инструмент финансового сопровождения и как инструмент финансового планирования [1]. Таким образом, хозяйственная деятельность акционерной компании рассматривается одновременно в трех «точках» (прошлый, настоящий и будущий период). В функции инструмента финансового контроля

баланс позволяет выявлять разного рода нарушения и злоупотребления по состоявшимся ранее сделкам. В роли инструмента финансового сопровождения баланс позволяет отслеживать и фиксировать все множество хозяйственных процедур: объединение (или фузионирование) с другим предприятием, расщепление (например, отпочковывание дочерних предприятий) и, наконец, ликвидацию. Аринушкин Н. прямо указывает на то, что для этих целей существуют специальные виды балансов: баланс при слиянии двух предприятий, баланс при несостоятельности, баланс ликвидационный [1, с. 185]. В значении инструмента финансового планирования баланс позволяет обозначить возможности и перспективы хозяйственной и финансовой деятельности компании. Вместе с тем баланс должен отражать особенности того или иного типа делового предприятия. Так, в случае с акционерным обществом в балансе появляются особые имущественные статьи («основной или складочный капитал», разного рода «запасные капиталы», особые свойственные только акционерному предприятию отношения к акционерам по дивиденду, по взносам при условии дробной оплаты акций и пр.). Кроме того, к балансу акционерного предприятия предъявляются требования показа ценных бумаг (с учетом их структуры) отдельной статьей в активе и пассиве. Это требование позволяетшний раз акцентировать внимание на особенностях организации и хозяйственной деятельности акционерных обществ и составить реальное представление о структуре финансирования и структуре инвестирования в условиях данного типа предприятий. Особое внимание уделяется объективности баланса в том смысле, что оценка имущества как по активу, так и по пассиву должна быть произведена строго в соответствии с его реальной стоимостью. Среди отечественных исследователей, труды которых целиком посвящены проблематике функционирования акционерных обществ, – Петражицкий Л. И. Наиболее известны две его книги [10; 11]. Главный вопрос, который ставит автор в своих трудах, – это вопрос целесообразности применения акционерного типа предприятий. Он как бы взвешивает все «за» и «против» акционерных обществ. В числе хозяйственных факторов, срабатывающих в пользу этого типа предприятий, высокая способность концентрации и централизации капитала. Причем эта спо-

способность, по мнению автора, носит не «однообразный» характер в момент возникновения предприятия, а дискретный, повторяющийся во времени. Он полагает, что «с этой точки зрения акционерная форма является особенно полезной для таких предприятий, которые не только с самого начала требуют крупных капиталов, но и нуждаются в дальнейших крупных увеличениях капитальной силы крупными толчками (например, железнодорожные компании)». Среди организационно-правовых факторов рассматривается статус акционерного общества как юридического лица и связанные с ним преференции в части целостности и устойчивости объединения капиталов; независимости его хозяйственной деятельности от деятельности его участников; высокой кредитоспособности (надежный заемщик). Вместе с тем указывается на роль ограниченной ответственности, позволяющей акционерным предприятиям действовать в зонах повышенного риска (например, учреждение заведомо рискованных предприятий для эксплуатации патентов и изобретений, которые в массовом порядке возникали в Америке). В числе финансовых факторов, выгодно отличающих акционерный тип предприятия, Петражицкий Л. И. указывает на роль нового источника финансирования, представленного ценными бумагами, и выгодные возможности финансирования из разных источников (за счет собственной прибыли, за счет выпуска и продажи акций и облигаций и за счет банковского кредита). Однако высокие конкурентные преимущества акционерных обществ в некоторой степени ослабевают под влиянием ряда сомнительных факторов. Среди них дороговизна и тяжеловесность акционерных компаний, повышенная склонность к займам, стремление к добычанию высоких дивидендов любыми путями, в частности через использование рискованных проектов, сокращение резервных фондов в нарушение допустимых пределов, ограничение числа акционеров, а значит, и дополнительных возможностей привлечения капитала.

#### ***Библиографический список***

1. *Ариунушкин Н.* Балансы акционерных предприятий. М., 1912.
2. *Горбачев И.* Товарищества, акционерные и паевые компании. Закон и практика. М., 1910.

3. *Иродова Е. Е.* Современное предприятие: трансформационный аспект // Экономика и предпринимательство. 2009. № 3 (8). С. 66–82.
4. *Иродова Е. Е., Кручинина С. П.* Адаптационный потенциал экономической организации // Экономика образования. 2009. № 3. С. 269–274.
5. *Иродова Е. Е.* Заочный круглый стол «Актуальность политической экономии» // Вестник Ивановского государственного университета. Серия «Естественные, общественные науки». 2010. Вып. 3. С. 156–162.
6. *Исаев А.* Начала политической экономии. СПб., 1908.
7. *Каминка А.* Акционерные компании. Т. 1. СПб., 1902.
8. *Каминка А.* Очерки торгового права. СПб., 1912.
9. Коммерческая энциклопедия. Т. 4 / под ред. С. С. Григорьева. СПб., 1899.
10. *Петражицкий Л. И.* Акционерная компания. Акционерные злоупотребления и роль акционерных компаний в народном хозяйстве. СПб., 1898.
11. *Петражицкий Л. И.* Акции, биржевая игра и теория экономических кризисов. СПб., 1911.
12. *Трахтенберг И. А.* Денежные кризисы 1821–1836 гг. М. : Изд-во АН СССР, 1963.
13. *Шершеневич Г.* Курс торгового права. Казань, 1899.



### **РЫНОК ТРУДА: АКТУАЛЬНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ**

Рассмотрены некоторые актуальные теоретические вопросы, связанные с исследованием рынка труда. В их числе определение объекта сделки на рынке труда, выведение функций живого труда, возрастание значимости кадров, рынок труда в свете теории человеческого капитала.

**Ключевые слова:** труд, рабочая сила, услуга труда, функции живого труда, теория человеческого потенциала, потенциал работника.

*A. V. Kalinin*

### **LABOUR MARKET: ACTUAL THEORETIC PROBLEMS**

In this article some actual theoretic problems of labour market are revealed. They are delimitation of deal's object at labour market, determination of functions of living labour, increasing significance of human resources, labour market and the theory of the human capital.

**Key words:** labor, labor power, labor service, functions of living labour, theory of the human capital, potential of worker.

Исследование проблем рынка труда невозможно без подробного рассмотрения теоретических вопросов. Анализ научной, учебной и справочной литературы показал, что у российских экономистов нет единого понимания объекта купли-продажи на рынке труда.

Одна из точек зрения состоит в том, что объектом заключения сделки на рынке труда выступает труд. Современный экономический словарь определяет труд как осознанную, энергозатратную, общепризнанную целесообразную деятельность человека, людей, требующую приложения усилий, осуществления работы, один из четырех основных факторов производства [3]. Таким образом, труд понимается двояко: как процесс и как вид ресурсов.

Согласно второй точке зрения, объектом совершения сделки является услуга труда. Сторонники данного подхода утверждают, что труд неотделим от его носителя, поэтому в каче-

стве объекта купли-продажи необходимо рассматривать не сам труд, а совершаемые наемным работником действия для достижения полезного эффекта. Сущность услуги труда можно представить через функции живого труда, к которым относятся следующие.

1. Создание потребительной стоимости. Живой труд не только сохраняет старую потребительную стоимость, но создает новую.

2. Многократное использование средств труда и предметов труда. Процесс производства невозможен без использования живого труда. Даже если высока степень автоматизации производства, живой труд выполняет функции управления.

3. Экономия средств труда и предметов труда. В процессе производственной деятельности живой труд выступает фактором снижения производственных издержек, например, бережное отношение к технике снижает расходы на ее ремонт, а рациональное использование работниками материальных ресурсов способствует снижению расходов на них.

4. Формирование необходимого уровня качества выпускаемой продукции или оказываемых услуг. Качество продукции или услуги определяет ее конкурентоспособность, а следовательно, и конкурентоспособность фирмы. Решающая роль в управлении качеством принадлежит живому труду.

5. Выполнение работ в срок. Бесперебойная работа предприятия во многом зависит именно от живого труда. Интенсивность живого труда может варьироваться, вследствие чего обеспечивается в том числе и срочное выполнение заказов.

Третий подход к трактованию объекта обращения на рынке труда утверждает, что таким объектом является рабочая сила, представляющая собой «способность к труду, совокупность физических и интеллектуальных способностей, которыми располагает человек и которые используются им для производства жизненных благ» [1].

Сторонники четвертой точки зрения исходят из теории прав собственности. Наемный работник является собственником своего трудового потенциала, а предприниматель является собственником рабочего места. Моментом сделки является заключение трудового договора, а объектом купли-продажи являются

права пользования теми элементами потенциала работника, которые необходимы работодателю [2].

В этой связи особый интерес представляет теория человеческого капитала. По аналогии с физическим человеческий капитал также должен приносить своему владельцу выгоду. Соответственно, подобно инвестициям в физический капитал вложения в человеческий капитал должны давать отдачу. Таким образом, право пользования элементами человеческого потенциала нанимаемого работника в данной трактовке и является объектом купли-продажи на рынке труда.

Сторонники данной теории в понятие «человеческий капитал» включают знания, умения, опыт, здоровье человека, а в понятие «инвестиции в человеческий капитал» включаются затраты воспитания и образования, издержки повышения квалификации, издержки, связанные с поддержанием здоровья и миграционные издержки. Однако не все знания и навыки работника могут быть реализованы в процессе трудовой деятельности, поэтому для оценки качеств сотрудника целесообразным представляется использование понятия «потенциал работника».

Потенциал работника состоит из трех составляющих: личностный потенциал, адаптационный и профессиональный. Личностный потенциал включает в себя уровень здоровья, психофизиологические характеристики работника. Адаптационный потенциал – личные качества, интересы, потребности, мотивация работника, его способность трудиться в коллективе. Профессиональный потенциал – совокупность деловых качеств, знаний, умений, навыков, опыта.

Усложнение хозяйственных отношений приводит к возрастанию роли кадров в экономике. В развитых странах меняется содержание труда: все большую долю в структуре занятых занимают работники умственного труда. Развитие техники, технологий, автоматизация и механизация производства меняют требования к подготовке работника. Сотрудник нового типа должен владеть современными технологиями работы в своей сфере, уметь быстро осваивать новые, в ведущих корпорациях предъявляются высокие требования не только к профессиональным качествам работника, но и нравственным и психологическим.

Особенно важна роль кадров в наукоемких отраслях, а также в сфере творческой деятельности. Знания стимулируют научно-технический прогресс, могут выступать в качестве фактора повышения эффективности производства.

Изменяющиеся формы организации труда, широкое распространение органических организационных структур также диктует новые требования кадрам и приводит к возрастанию их значимости. Дело в том, что современные структуры предполагают наличие коллективных форм организации труда, делегирование полномочий, децентрализацию управления. Это накладывает на работника дополнительную ответственность.

Однако значение кадров в экономике не следует абсолютизировать. Рабочая сила – это один из факторов повышения эффективности деятельности организации. Его следует рассматривать в совокупности с другими факторами, такими, как техника, технология, способ организации производства и др.

#### ***Библиографический список***

1. Большая советская энциклопедия. М. : Советская энциклопедия. 1969–1978. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/125523/%D0%A0%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%87%D0%B0%D1%8F>

2. *Пантелеева М. С.* Современный взгляд на экономическую природу понятия заработная плата // Управление экономическими системами. Электронный журнал. URL: <http://www.uecs.ru/marketing/item/2378-2013-09-26-10-16-38>.

3. *Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.* Современный экономический словарь. М. : ИНФРА-М, 1999. 479 с. URL: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ\\_dict/199512](http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/199512).

ББК 330.341

*В. В. Киндалов, С. Г. Тютюгина*

## **РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАНЫ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА**

Проанализирована зависимость успешного развития внешнеэкономической деятельности страны и общественного воспроизводства в целом. Рассмотрен опыт Японии в области развития внешнеэкономической деятельности. Сделан вывод о необходимости совершенствования механизмов регулирования и системы стимулирования внешнеэкономической деятельности в РФ.

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая политика, импорт, экспорт, система регулирования, проблемы развитие экспортноориентированных отраслей.

*V. V. Kindalov, S. G. Tyutyugina*

## **DEVELOPING COUNTRIES FOREIGN TRADE AS A FACTOR OF EFFECTIVE REPRODUCTION**

In this paper we analyzed the dependence of the successful development of foreign economy and social reproduction as a whole. The experience of Japan in the development of foreign trade. Concluded on the need to improve the mechanisms of regulation and incentive schemes of foreign economic activity in Russia.

**Key words:** foreign policy, import, export, control system, problems develop export-oriented industries.

Внешнеэкономическая политика (ВЭП) любого государства является важной составляющей, а в ряде случаев и определяющей частью его общей внешней политики. Зачастую государство формирует свою внешнюю политику и свои внешнеполитические связи исходя главным образом из требований ВЭП, а те или иные важные политические решения и инициативы являются уже следствием внешнеэкономических закономерностей.

С другой стороны, ВЭП тесно увязана с внутренней экономической и социальной стратегией. Основные принципы ВЭП должны отражать особенности экономической ситуации в стране и соответствовать основным положениям внутренней соци-

ально-экономической политики государства. Имеет место и обратная связь, так как ВЭП существенно влияет на содержание и темпы осуществления внутренней экономической политики, поскольку внешнеэкономические связи могут служить весьма эффективным средством, содействующим реализации внутренних социально-экономических программ. Результаты практического осуществления ВЭП могут реально воздействовать на структуру и динамику инвестиций, темпы и эффективность общественного воспроизводства.

В современных условиях все без исключения государства регулируют свою внешнеэкономическую политику через таможенный тариф и через нетарифные ограничения.

Рассмотрим опыт регулирования и некоторые особенности внешнеэкономической деятельности Японии с точки зрения влияния её на эффективное воспроизводство.

Темпы экономического роста послевоенной Японии были наиболее высокими в 50-х годах, когда среднегодовой прирост ВВП составлял 14,9 %. В последующие годы темпы экономического роста стали постепенно снижаться: среднегодовой прирост ВВП составлял в 1960-х гг. – 11,3 %, в 1970-х гг. – 4,5 %, в 1980-х гг. – 3,8 %, достигнув наименьшего значения в 1990-х гг. – 1,8 %. К концу 1990-х годов доля Японии в мировом производстве (ВВП) достигла 13,3 %, а в обороте международной торговли – около 9 % [4].

Политика в области контроля над внешней торговлей, валютными операциями и движением капитала на протяжении длительного времени была одним из наиболее мощных и эффективных инструментов воздействия государства на экономическое развитие Японии. По мере повышения степени зрелости японской экономики масштабы, механизм и методы государственного воздействия трансформировались в направлении смягчения правительственного контроля, перехода от прямых к косвенным его формам, передаче все большего спектра регулирующих функций частному сектору.

Это относится и к сфере регулирования внешнеэкономических связей, однако здесь имеется ряд очень важных особенностей.

Во-первых, до тех пор пока сохраняются межгосударственные границы, перемещение товаров, услуг, капитала и людей

в какой-то, пусть даже минимальной мере будет оставаться объектом регулирования.

Во-вторых, главной особенностью подхода правительства Японии к данной сфере, на наш взгляд, является его комплексность: политика регулирования внешнеэкономических связей в послевоенный период никогда не рассматривалась изолированно от внутриэкономической политики, всегда была и остается ее неотъемлемым элементом, призванным способствовать реализации национальных интересов.

В-третьих, в проведении политики в области регулирования внешнеторговых и валютных операций принимало участие большое количество министерств и ведомств, высшим органом, который определяет основные принципы и направления политики японского правительства в этой сфере, являлся Совет по внешней торговле кабинета министров (СВТ). В него помимо премьер-министра входят министры иностранных дел, финансов, сельского, лесного и рыбного хозяйства, внешней торговли и промышленности, транспорта и Управления экономического планирования, а также президент Банка Японии.

Политика протекционизма во внешнеэкономической сфере Японии была тесно увязана с общим направлением экономического курса и в первую очередь с промышленной политикой. Правительство исходило из того, что рыночный механизм недостаточно развит и потребуются достаточно длительный период для повышения степени зрелости. Поэтому активное вмешательство государства в данный механизм абсолютно необходимо для компенсации временной «неэффективности рынка» [5].

Последовательность и согласованность реализации торгово-экономической политики в значительной мере обеспечивается за счет тесной межведомственной координации правительственных органов. Среди межведомственных координационных структур – Торговый совет, Совещание министров по экономическим вопросам, Совместный штаб правительства и правящей партии по проведению структурных реформ. Одной из особенностей японской системы государственного управления ВЭД также является наличие большого числа (более 200) консультативных органов, функционирующих на различных уровнях, вплоть до правительства и премьер-министра.

Таможенный тариф является важным инструментом защиты национальных производителей, прежде всего в аграрном секторе экономики. Решению поставленных задач содействует широкая дифференциация ставок таможенного тарифа. В качестве эффективного средства ограничения импорта широко применяется система строгих технических и других специальных требований относительно стандартов, сертификации, инспекции качества, техники безопасности и др.

Большую роль играют экономические рычаги регулирования ВЭД. Эффективным инструментом кредитования экспортно-импортных операций и зарубежного инвестирования японских компаний является Эксимбанк Японии. В стране действуют системы налоговых льгот, ориентированные на стимулирование как экспорта, так и импорта (например, новейшего оборудования). Развитию ВЭД способствует крупнейшая в мире система государственного страхования экспорта и инвестиций. Она включает общее страхование торговли, страхование валютных рисков, экспортных векселей, экспортных облигаций, зарубежных инвестиций, кредитов на развитие новых экспортноориентированных производств. Государство выступает также организатором системы обслуживания внешнеэкономических связей и финансирует эту деятельность из бюджетных средств. Данная система носит разветвленный характер, охватывая такие сферы деятельности, как сбор и анализ маркетинговой информации, оказание информационно-консультационных услуг, организация рекламно-выставочной работы (через структуру посольств и торговых представительств). Они способствуют повышению эффективности ВЭД и привлечению к этой области деятельности новых участников [1].

Важным направлением государственного участия во ВЭД является информационное обеспечение участников ВЭД – сбор и анализ зарубежной коммерческой информации. Особое место в этом ряду занимает Японская организация содействия развитию внешней торговли (ДЖЕТРО), созданная в 1958 г. Она является некоммерческой организацией и полностью финансируется правительством Японии. ДЖЕТРО занимается изучением мировых товарных рынков, сбором и анализом маркетинговой информации, организацией выставок японских товаров за рубежом и торговых выставок других стран в Японии, занимается



рекламой японских товаров за рубежом и издательством различных информационных справочников и буклетов [2].

Японская система регулирования ВЭД отличается эффективной системой взаимодействия государства и бизнеса. В ее основе лежит отлаженная система консультаций и переговоров государственных чиновников и бизнеса, после чего принимаются важнейшие стратегические решения по развитию и регулированию экономики в целом, так и ВЭД в частности. Такая модель регулирования использует не только жесткие административные меры и методы, но и дополняется «мягкими формами» убеждения бизнеса, что позволяет значительно повысить эффективность государственной политики, сочетая её с законами рынка.

За последние десятилетия роль внешнеэкономических связей в развитии национальных экономик существенно возросла. Рассмотрев опыт Японии в области развития ВЭД, хотелось бы выделить несколько проблем, стоящих перед РФ в области внешнеэкономической деятельности.

Во-первых, высокую удельную долю российского экспорта составляют сырьевые продукты. Доля топливно-энергетических товаров составила 42 % в 2013 г., машин и оборудования – 2 %, наукоемкой продукции – 0,3 % [3]. И хотя приняты различные меры по диверсификации экспорта, доля машин и оборудования и наукоёмкой продукции в экспорте за последнее десятилетие не увеличилась.

Во-вторых, при высокой зависимости от цен на топливно-энергетические ресурсы на мировом рынке наша экономика в случае их падения испытывает существенное негативное давление на основные макроэкономические показатели развития страны.

В-третьих, происходит сокращение профицита торгового и платежного баланса вследствие опережающих темпов роста импорта по сравнению с темпами роста экспорта, значительного оттока капитала из страны.

В-четвертых, негативной тенденцией является противодействие развитых стран проникновению российских товаров и инвестиций на их рынки.

В России встает вопрос о том, какие меры могли бы помочь диверсификации и увеличению экспорта РФ на зарубежные рынки и таким образом развитию эффективного воспроизводства.

Анализ опыта Японии показывает, что в РФ возможна адаптация различных японских систем поддержки и регулирования ВЭД. В частности, систему государственной поддержки экспорта, включающей следующие элементы: систему льготного финансирования экспорта; систему страхования экспортных операций; систему налогообложения, содействующую развитию экспорта; систему инспекции по контролю за качеством и развитием дизайна экспортной продукции.

Систему регулирования импорта, включающую в себя такие приоритеты, как беспошлинный ввоз нового технологического оборудования в целях замены устаревшего; безлицензионный импорт сырья и материалов по низкой таможенной пошлине, не производимых в стране и не имеющих аналогов по качеству; защита национальных производителей одновременно с обеспечением необходимой конкуренции на внутреннем рынке.

Для повышения эффективности внешнеэкономической деятельности и эффективного развития воспроизводства в РФ необходимо также разработать целевую комплексную программу развития промышленности и других сфер экономики на долгосрочный период с учетом внешнеэкономического фактора. Опыт Японии показывает, что необходимо осуществлять комплексное долгосрочное планирование внешнеэкономической деятельности, взаимосвязанное с внутренней промышленной политикой и мерами по либерализации экономики в целом, а также с прогнозами развития мировой торговли и конъюнктуры мировых рынков.

#### ***Библиографический список***

1. *Киндалов В. В.* Опыт Японии в развитии экспортного потенциала в экономике // *Хозяйство и право*. 2000. № 7. С. 92–95.
2. *Саркисов К. О., Лебедева И. П.* Актуальные проблемы политики и экономики современной Японии. М. : Наука, 1991. С. 241–255.
3. Таможенная статистика РФ за 2013 г. // URL : [customs.ru](http://customs.ru) (дата обращения: 17.03.2014).
4. *Asahi Shimbun Japan Almanac 2002*. Asahi Shimbun Publishing Company. Tokyo, 2001.
5. *Ito, Takatoshi*. *The Japanese Economy*. Cambridge. Mass: MIT Press, 1992. 286 с.

**МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВ  
ВЫСОКО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР:  
ФОРМАЛИЗАЦИЯ ЗАДАЧИ**

Рассматривается возможность описания сложных экономических систем в виде формализованной записи агрегированного стационарного состояния их финансов, для чего используется общий подход к экономической системе как высоко интегрированному образованию. В процессе изучения проблемы автор делает выводы о принципиальной возможности формирования более сложных, в том числе и динамических моделей.

**Ключевые слова:** финансы, элементы системы, себестоимость, моделирование.

*I. V. Kiryanov*

**MODELING OF FINANCE  
HIGHLY-INTEGRATED STRUCTURES:  
FORMALIZATION OF TASKS**

In the proposed material the author considers the possibility of description of complex economic systems in the form of a formal record of the aggregate of the stationary state of their finances. In order to reach this goal a general approach to the economic system as a highly integrated institution is used. In the process of studying the problem, the author makes a conclusion about possibility of forming more complex models, including dynamic ones.

**Key words:** finance, elements of the system, cost modeling.

Масштабность ресурсов, вовлеченных в деятельность крупных корпоративных объединений, а тем более масштабность производимых ими благ, не может не вызывать удивления в связи с почти полным отсутствием открытого (очевидно заявленного) интереса со стороны научного сообщества к вопросу моделирования финансов такого рода организаций [8]. Дефицит работ по теории финансов интегрированных структур особенно бросается в глаза на фоне ярко выраженного исследовательского

интереса к экономико-теоретическим проблемам функционирования организаций разной степени интеграции, отмеченный нами в целом ряде чрезвычайно интересных работ [3; 4; 10; 14; 15; 16; 17; 18; 19; 20].

Утверждение о том, что полноценному их изучению препятствует отсутствие доступной эмпирической базы, на наш взгляд, достаточно справедливо и связано в первую очередь с резким неприятием самих объединений к любым попыткам проникнуть в особенности и структуру их внутреннего устройства, а уж тем более в «святая святых» – сферу финансов. Мотивируя собственную закрытость от внешнего взора принципами соблюдения коммерческой и корпоративной тайны, холдинговые и иные объединения все же вынуждены частично, точнее периодически, приподнимать завесу над способами и параметрами организации своих финансов. Этого требует, во-первых, закон, во-вторых, желание получить доступ к рынкам дешевого заимствования, что связано в первую очередь с необходимостью раскрытия информации широкому кругу акционеров о результатах финансово-хозяйственной деятельности и обязанностью сообщать в налоговые органы об аффилированных компаниях и взаимозависимых лицах.

Однако, на наш, взгляд вне зависимости от закрытости для изучения многое из того, что якобы скрывается за понятием «коммерческая тайна», как минимум с точки зрения общих теоретических подходов, может быть в достаточно достоверной степени объективировано в моделях, основанных на передаче потребительной стоимости между агентами, включенными в подобные высоко интегрированные структуры.

Р. Коуз указывал, что «одной из главных тем «Богатства народов» была идея о том, что для нормального функционирования экономической системы<sup>1</sup> нет необходимости в государственном регулировании или централизованном планировании.

---

<sup>1</sup> Автор обращается с просьбой заострить внимание на выражении Р. Коуза – «экономическая система». Именно экономическая система, а не некоторое ставшее в последнее время чрезвычайно абстрактным понятие – экономика.

Экономику может координировать, и, более того, координировать благотворно, система цен («невидимая рука»)» [12, с. 341].

В продолжение сказанного нам кажется уместным привести выдержку из нобелевской лекции В. В. Леонтьева: «Мировая экономика, как и экономика отдельной страны, может быть представлена как система взаимосвязанных процессов. В результате какого-либо процесса, будь то производство стали, обучение молодежи или ведение домашнего хозяйства, производится определенная продукция, что связано с некоторой комбинацией затрат. Прямая взаимозависимость между двумя процессами появляется всякий раз, когда продукт одного становится затратами другого: уголь, продукт угледобывающей промышленности, становится ресурсом для электроэнергетики. Химическая промышленность использует уголь не только в качестве сырья, но косвенно в виде электроэнергии. Сеть связей такого рода образуют систему элементов, зависящих друг от друга прямо или косвенно или прямо и косвенно одновременно» [13, с. 17].

Говоря иначе, экономическую систему, в том числе холдинг и/или объединение, можно представить как совокупность экономических агентов<sup>1</sup>, передающих друг другу потребительные стоимости, моделируемые с финансовой точки зрения как сумма возмещения затрат и некоторой наценки, устанавливаемой либо принципами трансфертного ценообразования, либо на основании здравого смысла, общее положение которого можно выразить достаточностью для обеспечения безубыточной финансово-хозяйственной деятельности каждого из элементов внутри системы. В самом общем виде такое утверждение можно проиллюстрировать так, как это показано на рисунке 1.

---

<sup>1</sup> Понятие экономического агента является чрезвычайно сложным и многообразным в существующих интерпретациях. В связи с чем автор считает необходимым указать на то, что для целей данного изложения под таковым подразумевается *любое юридическое или физическое лицо, осуществляющее обособленную хозяйственную и связанную с ней финансовую деятельность.*

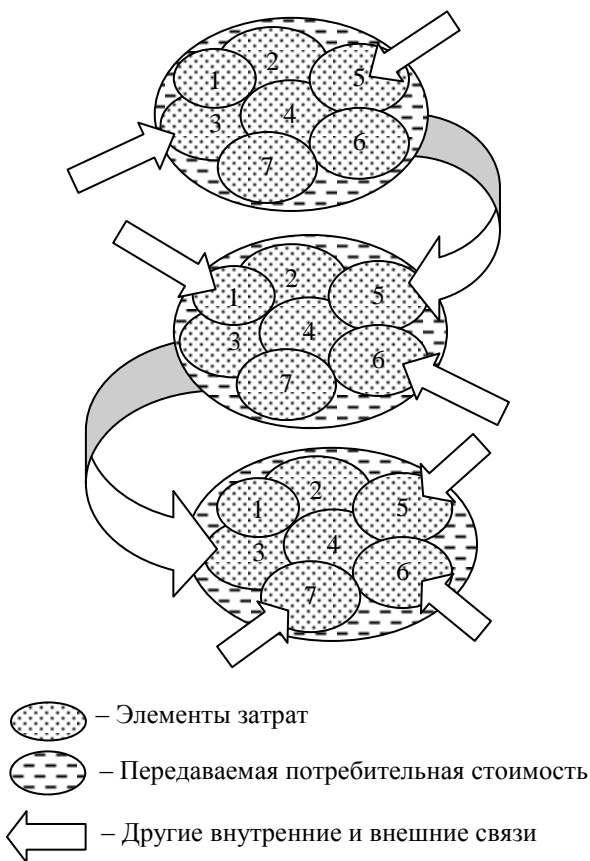


Рис. 1. Передача потребительной стоимости

То есть с точки зрения организации финансов как всей совокупности отношений по поводу формирования, распределения и перераспределения фондов денежных средств экономика страны, региона и/или объединения, на наш взгляд, имеет, за исключением масштабы процессов, мало принципиальных различий, поскольку во всех этих случаях речь идет, в соответствии с высказыванием Коуза, об экономических системах, которые функционируют в соответствии с одними и теми же закономерностями. Так, например, такого рода совокупность отношений с точки зрения их формализации, пригодной для последующего математического моделирования, можно представить в

виде последовательности взаимодействий между экономическими агентами как точками, генерирующими положительные, нейтральные или отрицательные денежные потоки (рис. 2) [9].

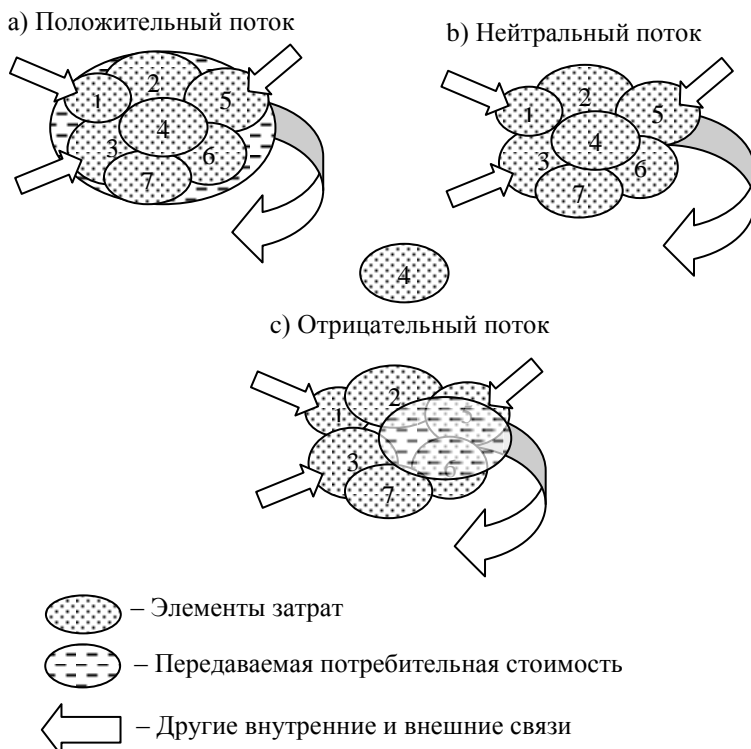


Рис. 2. Примеры генерации: положительного, нейтрального и отрицательного потоков

Даже чрезвычайно сложные на первый взгляд взаимодействия могут найти свое формализованное выражение. И. Д. Котляров в своей работе «Внутренняя и внешняя среда фирмы: Уточнение понятий» отмечает: «По сути дела, вместо дихотомического деления «фирма – внешняя микросреда» можно говорить о континууме, на одной стороне которого находится фирма (с максимальной степенью интенсивности внутренних связей), а на другой – среда ведения бизнеса, в которой постоянные внутренние связи отсутствуют и которая представляет собой со-

вокупность независимых участников хозяйственной деятельности. А между этими крайностями находятся разнообразные формы ведения предпринимательской деятельности с разной степенью интеграции участников (метафирмы) – франчайзинговые сети, стратегические альянсы, аутсорсинговые партнерства, виртуальные предприятия и т. д.» [11].

Отсутствие постоянных связей во внешней среде, отмечаемое И. Д. Котляровым, на самом деле не является препятствием для моделирования финансов. Более того, руководствуясь установкой: «на одной стороне которого находится фирма (с максимальной степенью интенсивности внутренних связей), а на другой – среда ведения бизнеса» любое интегративное объединение хозяйствующих субъектов можно представить как относительно замкнутую систему, а ее относительную замкнутость выразить через разницу интенсивности взаимодействий<sup>1</sup>!

Для большей наглядности такое деление можно изобразить так, как это показано на рис. 3.

Схематичное изображение разницы интенсивности внутрифирменных и внешних взаимодействий несложно интерпретировать в виде математического выражения (1).

$$\sum_{i=1}^n \frac{Q_i^w}{t} > \sum_{j=1}^m \frac{Q_j^o}{t} \quad (1)$$

где  $\frac{Q_i^w}{t}$  – интенсивность  $i$  – ой внутрифирменной связи в стоимостном выражении в единицу времени;

$\frac{Q_j^o}{t}$  – интенсивность  $j$  – ой внешней связи в стоимостном выражении в единицу времени.

Однако, заключив элементы системы фирмы-объединения в некоторое поле, мы никак не раскрываем экономическое содержание, пожалуй, наиболее важного в целях исследуемой на-

---

<sup>1</sup> А. И. Балашов в своей работе [1] использует сравнение интенсивности внутренних и внешних обменов для оценки степени интеграции отдельных видов структур, нами же предпринимается попытка применения ее для оценки степени интеграции любого предприятия.



ми проблематики элемента – стоимостного выражения  $i$ -ой внутрифирменной связи –  $Q_i^W$ .

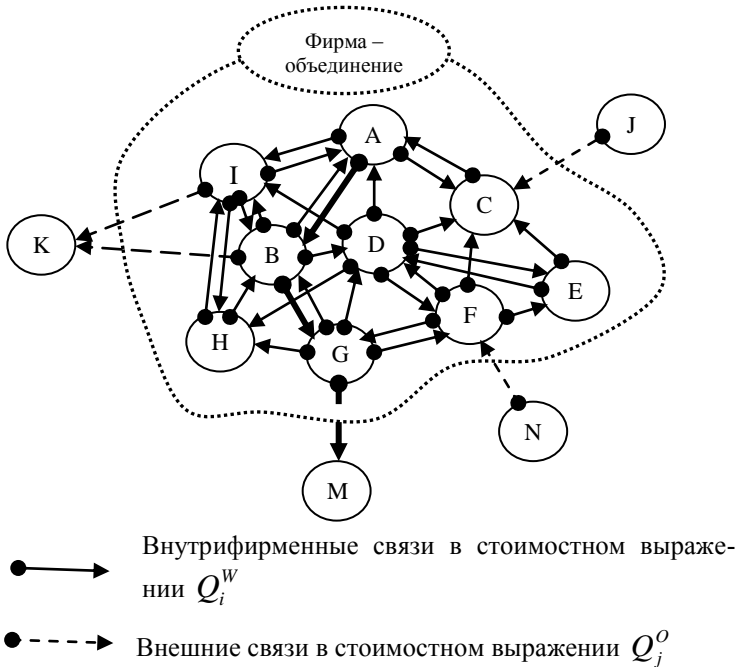


Рис. 3. Разница в интенсивности внутрифирменных и внешних связей

Принимая факт системного характера внутрифирменной организации взаимодействий между входящими в ее структуру экономическими агентами, нам предстоит выявить и описать объект и/или принцип, являющийся организующим для такой системы началом, т. е. указать на нечто, являющееся основой эффекта эмерджентности<sup>1</sup>, сопровождающего большинство яв-

<sup>1</sup> «Для возникновения «эффекта организации» должны быть **взяты разнородные компоненты и определенным образом соединены, состыкованы между собой**. Организационным результатом является эффект больший, чем простая сумма соединенных вещей. Этот эффект еще называют «эффектом эмерджентности» организованных систем (структур). В этом смысле любая организованная финансовая система (структура) всегда

лений, которые по совокупности признаков можно отнести к явлениям организации финансов [2, с. 4–9].

Ранее нами отмечалось отсутствие принципиальной разницы (как минимум с точки зрения моделирования финансов) между экономикой страны и экономикой любой высоко интегрированной экономической системы – холдинга или объединения, что в совокупности с изложенными в [6; 7; 9] идеями о внутреннем содержании понятия «себестоимость» и специфике ее актуализации в передаваемом товаре и/или услуге<sup>1</sup> позволяет нам выдвинуть следующее предположение.

Эффект эмерджентности, реализуемый через любое взаимодействие (в том числе и внутрифирменное) экономического агента *A* в связи (передаче потребительной стоимости) с экономическим агентом *B*, можно выразить как некоторое изменение к сумме элементов, образующих товар и/или услугу. В общем смысле, к стоимости, образуемой элементами затрат – себестоимости или, точнее, стоимости для себя<sup>2</sup> [6; 7]. Такое изменение можно и скорее всего нужно трактовать как некоторый коэффициент эмерджентности, устанавливающий специфику связи агентов в передаваемой потребительной стоимости. Вари-

---

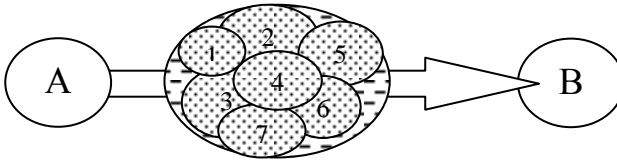
обеспечивает нечто большее, чем то, что составляет исходную совокупность ее элементов или звеньев» [2, с. 7].

<sup>1</sup> «Себестоимость как совокупность вовлеченных в производство ресурсов объективирует себя во внешних связях только будучи источником формирования целостного объекта, не представляя интереса (во внешних связях) до тех пор, пока ее количественные показатели не станут таковыми, что оформленное ею в целостный объект что-либо не станет удовлетворять потребности других субъектов отношений в таком количественном и качественном составе, что обмен данного объекта на другие станет выгодным как для субъекта, предпринявшего действия по его созданию, так и для субъектов, испытывающих потребность, удовлетворяемую данным объектом» [6].

<sup>2</sup> Понятие себестоимости как некоторой категории экономической науки значительно отличается от его интерпретации в бухгалтерском учете. Более того, на сегодняшний день существует серьезная терминологическая путаница в его определении. Под стоимостью для себя автор понимает такую совокупность элементов затрат, которая является объективно необходимой связью элементов для образования (возникновения) объекта реализации [7].

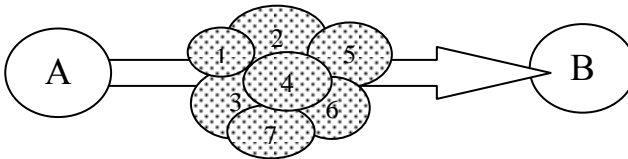
анты этого коэффициента для связей с различными характеристиками представлены на рис. 4.

а) Положительный поток



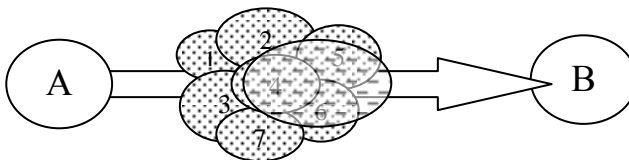
Коэффициент эмерджентности  $\mu_{a-b} > 1$

б) Нейтральный поток





Коэффициент эмерджентности  $\mu_{a-b} = 1$

с) Отрицательный поток



Коэффициент эмерджентности  $\mu_{a-b} < 1$

 – Элементы затрат  $Q_1^{a-b}; Q_2^{a-b}; Q_3^{a-b} \dots Q_7^{a-b}$

 – Передаваемая потребительная стоимость

$$Q_{a-b}^W = (Q_1^{a-b} + Q_2^{a-b} + \dots + Q_7^{a-b}) \cdot \mu_{a-b}$$

Рис. 4. Коэффициенты эмерджентности для связей с различными характеристиками

В виде математической модели, на наш взгляд, справедливо следующее:

$$Q_i^W = (Q_1^{a-b} + Q_2^{a-b} \dots Q_k^{a-b}) \cdot \mu_{a-b}, \quad (2)$$

где  $Q_i^W$  – стоимостное выражение  $i$  – ой внутрифирменной связи;  
 $Q_k^{a-b}$  – стоимостное выражение  $k$  – го элемента себестоимости для экономического агента  $A$  товара и/или услуги, передаваемых экономическому агенту  $B$ ;  
 $\mu_{a-b}$  – коэффициент эмерджентности связи  $A-B$ .

То же самое можно записать через более компактную конструкцию «затраты – выпуск»:

$$Q_i^W = \mu_{a-b} \cdot \sum_{k=1}^m Q_k^{a-b}, \quad (3)$$

где  $Q_i^W$  – стоимостное выражение  $i$  – ой внутрифирменной связи;  
 $\sum_{k=1}^m Q_k^{a-b}$  – стоимость для себя («затраты») вовлеченных в производство и передачу объекта реализации в стоимостном выражении  $i$  – ой внутрифирменной связи ( $Q_i^W$  – «выпуск»);  
 $\mu_{a-b}$  – коэффициент связи  $A-B$ .

Особо стоит оговориться относительно эффекта эмерджентности для случаев генерации нейтрального или отрицательно потоков, поскольку возникает справедливый вопрос – где в таком случае можно наблюдать «эффект больший, чем простая сумма соединенных вещей? Ответ прост: «К случаям реализации товара или услуги по цене ниже себестоимости можно подойти с той точки зрения, что последняя отличается от случая, когда себестоимость ниже цены, тем, что реализация преимуществ отложена во времени. Это очевидно как для политических выгод, так и для временного принятия убытков. В связи с чем мы считаем возможным указать на тот факт, что целостность объекта реализации как синтез элементов затрат объективируется в цене даже в том случае, если цена реализации ниже себестоимости, но с той разницей, что обеспечение целостности в таком случае происходит не вследствие прямой коммерческой выгоды, а по иным причинам, позволяющим предполагать получение выгод не прямо «здесь и сейчас», а в будущем, в ином товаре и/или ином аспекте деятельности» [6]. То есть для случая

нейтрального или отрицательного потоков прямого (в текущем обмене) превышения над простой суммой мы не наблюдаем, но этот эффект реализуется в последующих внутрифирменных связях, возможно, многократно накапливаясь в целой их последовательности<sup>1</sup>. Данный факт, по нашему мнению, не мешает использовать  $\mu \leq 1$ , описывая конкретную связь А–В, поскольку речь идет об агрегированной итоговой модели состояния системы, где в последовательности связей эффект эмерджентности неизбежно будет реализован. В любом другом случае холдинг, объединение просто рано или поздно перестанет существовать<sup>2</sup>.

Справедливость предложенной в (1), (2) и (3) выкладки (помимо очевидной и несложной математической логики) подтверждает утверждение Леонтьева В. В.: «Состояние опреде-

---

<sup>1</sup> Автор, являясь руководителем финансовой службы объединения обогатительных фабрик, наблюдал следующий, как нам кажется, удачный пример. В составе отраслевого холдинга для круглосуточного предсменного осмотра, а в случае необходимости – оказания первой медицинской помощи шахтерам и сотрудникам предприятий обогащения была создана компания «Здоровье». Привлечение сторонних организаций на договорах аутсорсинга оказалось невыгодным в силу необходимости круглосуточного присутствия медицинских работников на предприятии и факта критичной удаленности добывающих предприятий от городской и поселковой зоны, что значительно удорожает услуги внешних организаций. Перед отраслевой финансовой службой была поставлена задача рассчитать бюджет «Здоровья», разделить его на количество обслуживающихся работников и довести сумму оплат до предприятий. Таким образом, для «Здоровья» был сформирован нейтральный поток, но в составе холдинга данный шаг значительно снизил себестоимость добываемой и отгружаемой продукции, что, по сути, и явилось отложенным в пространстве эффектом превышения над простой суммой элементов.

<sup>2</sup> Данное утверждение, на наш взгляд, как минимум справедливо для коммерческих (в т. ч. производственных) предприятий. По мнению автора, многое из предложенного можно перенести на системы куда более сложные (общественные объединения, профессиональные союзы), но в данной работе такая задача не ставится. В связи с чем мы предлагаем ограничиться системами производственно-коммерческого характера.

ленной экономической системы для удобства можно описать в форме двойной таблицы «затраты – выпуск», показывающей потоки товаров и услуг между различными отраслями и структурными единицами ...» [13, с. 17].

Тогда для  $n$  – мерной, состоящей из  $n$  связей между агентами системы будет справедлива следующая запись ее (системы) агрегированного стационарного состояния:

$$\sum_{i=1}^n Q_i^w = \begin{vmatrix} E_i & E_{i+1} & \dots & E_n \end{vmatrix} \times \begin{vmatrix} \mu_i \\ \mu_{i+1} \\ \dots \\ \mu_n \end{vmatrix}, \quad (4)$$

где  $E_i$  – стоимость для себя («затраты») вовлеченных в производство и передачу объекта реализации в стоимостном выражении  $i$  – ой внутрифирменной связи;

$\mu_i$  – коэффициент эмерджентности  $i$  – ой внутрифирменной связи;

$\sum_{i=1}^n Q_i^w$  – сумма всех внутрифирменных связей – агрегированное состояние системы.

Или через себестоимость:

$$E_i = \sum_{k=1}^m Q_k^i, \quad (5)$$

$$\sum_{i=1}^n Q_i^w = \begin{vmatrix} \sum_{k=1}^m Q_k^i & \sum_{k=1}^m Q_k^{i+1} & \dots & \sum_{k=1}^m Q_k^n \end{vmatrix} \times \begin{vmatrix} \mu_i \\ \mu_{i+1} \\ \dots \\ \mu_n \end{vmatrix}, \quad (6)$$

где  $\sum_{k=1}^m Q_k^i$  – сумма  $k$  – х элементов стоимости для себя передаваемого товара в  $i$  – ой внутрифирменной связи.

Таким образом, мы приходим к выводу, что существует формализованная форма записи, в которой описываются все взаимодействия элементов (каждого с каждым) с учетом соответствующих изменений (в процессе передачи потребительной

стоимости) стоимости вовлеченных затрат в виде применения коэффициента  $\mu_i$ . Аналогичные построения можно сделать и для случая мультитоварного обмена, представив последние как многообразие потоков или объединив их в суммарные стоимостные потоки.

Однако предложенная формализация имеет целый ряд недостатков.

1. Для случая системы, состоящей из  $m$  агентов, осуществляющих не более одной связи с каждым другим элементом системы, только для агрегирования результата необходимо описать  $m!$  связей, включающих  $\mu_i!$  коэффициентов.

2. Запись демонстрирует как бы статичное состояние системы. Если угодно, «замершую» фирму. То есть не является источником репрезентативной информации для случаев моделирования динамических процессов, например изменений объемов выпускаемой продукции.

3. Она не раскрывает внутриэлементных связей формирования стоимости для себя и сопутствующего им коэффициента эмерджентности в передаваемом товаре – потребительной стоимости.

Указанные недостатки, на наш взгляд, являются только первой видимой преградой на пути полноценного моделирования финансов высоко интегрированных структур, но уже сам факт их объективизации позволяет, в совокупности со сделанными выводами о возможности формализации постановки задачи, наметить пути решения данной проблемы.

Так, например, проблема масштабности предполагаемых расчетов решается за счет формирования локальных (для каждой из связей) моделей в виде детерминированной функции, определение которой в самом упрощенном виде можно получить известными и широко используемыми численными методами. Вопросы связанные с приданием динамической формы записи агрегированного внутрифирменного взаимодействия, а также раскрытия межэлементных связей, можно и нужно решать, воспользовавшись методикой, предложенной автором в работе «Моделирование себестоимости в производственной сфере: элементарные задачи» и состоящей в указании угловых коэф-

фициентов деловой активности по объемам производимой продукции для каждого из элементов себестоимости<sup>1</sup> [5].

В любом случае сам факт возможности идентификации фирмы через интенсивность межагентских связей, на наш взгляд, открывает путь к полноценному решению заявленной проблемы – моделирование финансов высоко интегрированных структур.

### ***Библиографический список***

1. *Балашов А. И.* Формирование инновационных фармацевтических кластеров в Российской Федерации: Проблемы и пути их решения // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 13. С. 29–35.

2. *Березкин Ю. М.* Проблемы и способы организации финансов. Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2006. 248 с.

3. *Ватутина О. О., Вертакова Ю. В.* Создание отраслевой интегрированной структуры для повышения инвестиционной привлекательности отрасли промышленности // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2010. № 1. С. 243–246.

4. *Голованова С. В., Авдашева С. Б., Кадочников С. М.* Межфирменная кооперация: анализ развития кластеров в России // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8. № 1. С. 41–66.

5. *Кирьянов И. В.* Моделирование себестоимости в производственной сфере: элементарные задачи // Сибирская финансовая школа. 2013. № 1. С. 78–85.

6. *Кирьянов И. В.* Моделирование финансов: себестоимость как связь элементов затрат // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2013. № 12. С. 8–22.

7. *Кирьянов И. В.* Себестоимость как категория в моделировании финансов // European Social Science Journal = Европейский журнал социальных наук. 2012. № 11 (27). Т. 1. С. 443–454.

8. *Кирьянов И. В.* Себестоимость как центр моделирования финансов высоко-интегрированных структур // Проблемы развития эко-

---

<sup>1</sup> «Угловые коэффициенты связи стоимости элементов затрат могут соответствовать угловому коэффициенту себестоимости в целом, а могут быть различны. Однако в общем упрощенная элементарная модель сводится к тому предположению, что поэлементные линейные связи стоимостей формируют соответствующую линейную связь итоговой себестоимости продукции для минимального и номинального объемов производства» [5].



номики и общества : монография / М. А. Ермолина, И. В. Кирьянов, Е. Д. Кочегарова и др. Saint-Louis, MO : Publishing House «Science & Innovation Center». 2013. С. 27–64.

9. *Кирьянов И. В.* Себестоимость как экономическая категория в моделировании финансов или возможность синтеза структуры // Экономика и предпринимательство. 2013. № 9 (38). С. 592–601.

10. *Котляров И. Д.* Шкала оценки степени виртуализации предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2011. № 4. С. 34–38.

11. *Котляров И. Д.* Внутренняя и внешняя среда фирмы: уточнение понятий // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2012. № 1. С. 56–61.

12. *Котляров И. Д.* Внутренняя и внешняя среда фирмы: уточнение понятий // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2012. № 1. С. 56–61.

13. *Леонтьев В. В.* Избранные произведения : в 3 т. Т. 2 : Специальные исследования на основе методологии «затраты – выпуск» / науч. ред., вступ. статья А. Г. Гранберга. М. : ЗАО «Издательство Экономика», 2006. 543 с.

14. *Миндлин Ю. Б.* Сущность кластеров, их виды и роль в экономике // Микроэкономика. 2009. Т. 7. С. 102–108.

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

16. *Уильямсон О. И.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб. : Лениздат, 1996. 702 с.

17. *Устюжанина Е. В.* Корпорация в современной российской экономике // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и право. 2005. № 2. С. 97–104.

18. *Устюжанина Е. В.* Модели организации внутрифирменной экономики // Экономическая наука современной России. 2006. № 1. С. 120–134.

19. *Шерешева М. Ю.* Формы сетевого взаимодействия компаний. М. : Изд. дом гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. 339 с.

20. *Ménard C.* The Economics of Hybrid Organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 2004. V. 160. P. 345–376.

ББК 332.1

*Н. А. Княгинина*

### **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ МАЛОГО ГОРОДА: ВОЗМОЖНОСТИ САМОРАЗВИТИЯ**

Рассмотрен экономический потенциал территории в условиях малого города. Сделан анализ доминирующих отраслей города. Предложены направления совершенствования видов экономической деятельности, которые позволят выявить возможности развития малого города.

**Ключевые слова:** малый город депрессивного типа, саморазвитие, экономический потенциал.

*N. A. Knyaginina*

### **ECONOMIC CAPACITY OF THE SMALL TOWN: POSSIBILITIES OF SELF-DEVELOPMENT**

In this article the economic capacity of the territory, in the conditions of the small city is considered. The analysis of dominating branches of the city is made. The directions of improvement of types of economic activity which will allow to reveal possibilities of development of the small city are offered.

**Key words:** small city of depressive type, self-development, economic potential.

Главным вопросом в эффективном функционировании экономики страны, регионов, городов и др. объектов является активизация видов экономической деятельности. К основным факторам, влияющим на развитие экономического потенциала, относят природные, социальные и экономические. Достижение более высокого экономического потенциала является важной частью саморазвития региональной экономики.

Рассмотрим совокупность данных потенциалов на объекте исследования г. Шуя Ивановской области. Малый город площадью 33, 29 кв. км находится в депрессивном регионе. Население 58,6 тыс. чел. Из них 15,7 % составляют люди моложе трудоспособного возраста, 56,5 % трудоспособное население, 27,8 % старше трудоспособного (пенсионеры). Основная доля населения – люди в возрасте от 16 до 60 лет, которые составляют экономически активное население.

Район представляет собой территорию, включающую в себя населенные пункты, которые охватывают город со всех сторон. Малый город как ядро системы выступает прежде всего как административный центр, который сосредоточил в себе исторические, экономические и социально-культурные факторы, регулируемые органами местной власти. По статистическим данным за 2012 г., доля оборота организаций, существующих в городе, составляет: обрабатывающие производства – 64,3 %, оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств – 26,0 %, производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 3,5 %, строительство – 1,2 %, операции с недвижимым имуществом – 1,5 %, образование – 0,9 %, транспорт и связь – 0,8 %, здравоохранение – 0,3 % и прочее – 1,5 %.

Доля обрабатывающих производств в 2012 г. по Ивановской области и по г. Шуя составила: текстильное и швейное производство – 27,3 % и 32,1 % соответственно, производство пищевых продуктов – 13,3 %, по г. Шуя – 13,1 %.

Доминирующей отраслью среди обрабатывающих производств является обработка древесины. Доля производства изделий из дерева и обработки древесины составила 56,5 %. В городе функционирует крупная немецкая компания ЭГГЕР. Оборот организации составил в 2010–2011 финансовом году около 1,8 млрд евро. Организация профинансировала полностью строительство подъездной дороги в 2013 г. Преимуществом для города является предоставление населению рабочих мест. Неблагоприятный момент – экологическая ситуация. В последние годы увеличивается объем выброса загрязняющих веществ в атмосферу. Также наблюдается тенденция к ежегодному сокращению территории лесов в Ивановской области. Так, в 2009 г. леса в регионе занимали площадь 1880 тыс. га, в 2010 г. – 1300 тыс. га, а в 2011 г. – всего 997,6 тыс. га [1].

В городе, кроме крупнейшей международной компании по данному виду экономической деятельности, существуют ООО Тефия, ООО Шуйская мебельная фабрика и др. Наблюдается высокий спрос на стройматериалы, в частности на дерево. Изделия из дерева составляют наибольший ассортимент товаров. Данный материал используется в строительстве дачных домов, бань, колодцев, придворовых сооружений в виде сараев,

хлебов, заборов, также по современной технологии разрабатываются плиты различных видов, которые в строительстве пользуются спросом. Данный вид строительства экологически чистый и сравнительно недорогой.

Второе место занимает текстильная и швейная промышленность города. Доля текстильного и швейного производства составила 37,8 % по данным 2012 г., по сравнению с Ивановской областью 27,3 %. Данный показатель превышает на 10,5 %, в сравнении с Ивановской областью. Крупными предприятиями города являются ОАО Шуйские ситцы, ООО «Шуйская суконная фабрика», ООО «Шуйское предприятие "Шетрик"», ЗАО «Шуйская швейная фабрика», ООО «Шуя-Текс» и др. Разнообразный ассортимент товаров швейных изделий имеет множество преимуществ в саморазвитии территории. Товары текстильной промышленности реализуются не только в городе, но и за его пределами. В качестве продукции выступают ткани полушерстяные, тонкосуконные, одеяла, а также постельное белье, подушки и покрывала, чулочно-носочные изделия, мужские сорочки и др. Спрос на данные изделия текстильной промышленности существует. Следует выделить группы потребителей данных товаров: во-первых, это крупные организации, например, сотрудничество ОАО «Шуйские ситцы» с РЖД, детскими садами и т. д., поставка крупных партий рукавиц в обрабатывающие производства и пр.; во-вторых, это потребители с традиционным вкусом (у покупателя формируется мнение, что х\б ткани лучше, чем ткани с добавлением синтетических волокон); в-третьих, это потребитель, заинтересованный в стоимости продукции.

На третье место в городе занимает пищевая промышленность: организации, такие, как Шуйская водка, Шуйский хлебозавод, Шуйский комбинат хлебопродуктов (производство комбикормов, муки ржанообдирной, хранение зерна); на территории городского округа Шуя существует предприятие по переработке и консервированию картофеля, фруктов и овощей. Доля обрабатывающих производств пищевой промышленности по области составляет 13,3 %, а по городу 13,1 %, разница данных показателей незначительна. При функционировании промышленных предприятий открывается множество возможностей для

муниципального образования. Товары и услуги, созданные предприятиями, должны в первую очередь реализовываться на внутреннем рынке.

Территориальный аспект играет большую роль в развитии города. Город имеет очень выгодное расположение, для которого характерно выгодные транспортные пути, а также компактность территории, что обеспечивает возможность развития территории. Город Шуя находится вблизи областного центра, что обеспечивает жителей более комфортными условиями.

Для малых городов небольшой площади, характерен признак умеренных затрат на транспорт. Транспортные услуги осуществляются по следующим видам: пассажирские перевозки и грузоперевозки. Перевозки пассажиров затрагивают большую часть населения города. Такие перевозки могут выступать в различных видах: во-первых, коллективные пассажирские перевозки (проведение торжеств, похорон, деловых встреч, экскурсий и т. д.), во-вторых, передвижение граждан по внутреннему транспорту (маршруты по городу).

Доля транспорта и связи по городу – 0,9 %. В 2013 г. за счет инвестора выстроена автостанция. Она содержит залы ожидания для пассажиров, камеры хранения, кассовый зал, кафе, пост полиции, медпункт, магазины, также существует комната отдыха матери и ребенка, проведен бесплатный, беспроводной интернет. Автостанция является транспортным центром автобусного сообщения. По расписанию автобусов на 1 марта 2014 г. сделан анализ: наивысшая частота пассажирских рейсов в такие города, как Иваново – областной центр, Ковров, Москва, Владимир, Родники и поселки Колобово и Сергеево. При наличии не только автотрассы, но и железнодорожных путей город имеет возможности к саморазвитию территории. Обеспечивает население заработком на стороне, существует тенденция, около 15 % граждан зарабатывают деньги на стороне. Транспортная сеть также подпитывает город конкурирующими товарами и услугами.

На современном этапе связь играет важную роль в развитии общества. Телефонная связь выступает как средство разнообразного общения людей, а также деловых переговоров. Широкое распространение получил Интернет, который не только дает че-

ловеку множество полезной информации, но и позволяет заниматься каким-либо видом экономической деятельности, которая может быть представлена как основная или как дополнительная.

Доля строительства в городе составляет 1,16 %. Это свидетельствует о практическом отсутствии рынка строительства. Существуют строительные и строительно-ремонтные организации, предприятия, строительно-монтажные организации ОАО Шуйское ДРСУ № 3, ПМК Ивановострой № 228, ОАО СМУ-2 и др. Ситуация со строительством объектов в городе неблагоприятная. По данным службы статистики, за 2012 г. в отношении к 2011 г. строительство по крупным и средним предприятиям по выполненным работам сократилось практически в 2,6 раза. В 2012 г. введено в эксплуатацию 29 квартир общей площадью 5243 кв. м против 6508 кв. м в 2011 г. (80,6 %) [4]. В данный момент в городе идет строительство детского сада за счет средств финансирования из федерального бюджета, строительство многоквартирного дома в районе Победа.

Потребность в жилье существует у разных категорий населения: малообеспеченных, бедных которые не в состоянии приобрести полноценное жилье из-за дороговизны. Строительство домов всегда будет иметь спрос. Выделим следующие характеристики востребованности строительства жилых домов:

1. Состояние аварийного дома. Ветхость домов требует новых условий для граждан.

2. Социальные поддержки населению. Существуют ипотечные системы молодым семьям, сертификаты военнослужащим и др.

3. Стремление улучшение жилья; через 10–15 лет у семьи формируются взгляды улучшить свое жилье.

4. Наплыв новых жителей из регионов (рабочие, студенты и др.)

Благоприятной позицией является сокращение численности семей стоящих на учете приобретения жилья. Жилищная проблема вызывает проблему городов, которая теряет перспективы.

Потенциал экономического развития города представлен ведущими отраслями деревообрабатывающая, текстильная и пищевая промышленность. Основными направлениями реализации видов экономической деятельности можно выделить:

- замещение ввоза товаров и услуг со стороны;
- возмещение общей сырьевой базы;
- размещение технологических модулей;
- развитие обрабатывающих производств по переработке продуктов сельского хозяйства;
- развитие сельского хозяйства в пригороде;
- организация деятельности текстильных предприятий;
- реализация товаров через фирменные магазины;
- интернет-связь, как вид экономической деятельности;
- человек с личным автотранспортом, как экономический субъект.

При рассмотрении данной методологии основных направлений видов экономической деятельности, социально-экономическое положение послужит эффективному развитию территории малого города. Это послужит инструментом принятия управленческих решений по наиболее эффективному использованию имеющегося потенциала и активизации возможных источников роста конкурентоспособности территории. Поэтому необходима активная региональная политика в области выравнивания социально-экономического развития территорий города и региона.

#### ***Библиографический список***

1. *Бабайкин В.* Экологи держат руку на пульсе 15.11.2013. URL: <http://shuya.bezformata.ru/listnews/ekologi-derzhat-ruku-na-pulse>.
2. О прогнозе социально-экономического развития Ивановской области на 2014 год и на период до 2016 года : Постановление Ивановской области от 28.06.13 № 252-п.
3. Расписание междугородних и пригородных автобусов города Шуя. URL: [http://gorod37.ru/raspisanie\\_avtobusov/shuya](http://gorod37.ru/raspisanie_avtobusov/shuya).
4. Социально-экономическое положение городского округа Шуя в 2012 году. Шуя, 2013.

### **НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ В СИТУАЦИОННОМ ПОДХОДЕ К УПРАВЛЕНИЮ ОРГАНИЗАЦИЯМИ**

Представлены основные положения ситуационного подхода к управлению организациями, основанные на использовании понятий нестабильности и неопределенности. Предложена методика оценки уровня нестабильности и неопределенности ситуации.

**Ключевые слова:** ситуация, ситуационный подход, ситуационное управление, оценка ситуации, нестабильность, неопределенность.

*О. I. Kulikova*

### **INSTABILITY AND UNCERTAINTY IN THE CONTINGENCY APPROACH TO MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS**

The article examines basic points of the contingency approach to management of organizations based on using terms instability and uncertainty. We suggest the methodology of estimation level of situation instability and uncertainty.

**Key words:** situation, the contingency approach, contingency management, estimation of situation, instability, uncertainty.

Среди множества подходов к исследованию управления организациями важнейшее значение имеет ситуационный подход. Действительно, такие исследования необходимо проводить в любой организации. Без учета конкретной ситуации нельзя сделать обоснованных выводов о состоянии организации, положении ее во внешней среде, рациональности ее действий. Это затрудняет, а часто делает невозможным принятие правильных управленческих решений. Высокая изменчивость ситуации, в которой функционируют организации, делает ситуационные исследования чрезвычайно актуальными.

Очевидно, что реализация ситуационного подхода должна базироваться на правильном определении понятия ситуации. В литературе имеется множество разнообразных определений понятия «ситуация». М. Мескон., М. Альберт, Ф. Хедоури определяют ситуацию как «конкретный набор обстоятельств, которые сильно



вливают на организацию в данное конкретное время» [5, с. 81]. «Под ситуацией в теории и практике менеджмента, – пишет Н. Слонов, – понимается вся совокупность обстоятельств и условий, побуждающих или вынуждающих менеджера принимать решения и предпринимать управленческие действия» [7, с. 88].

Существенную характеристику понятия ситуации – ее пространственно-временной аспект – отмечает в своем определении Н. Л. Карданская. Она пишет, что ситуация – это совокупность событий, обстоятельств, которые развиваются во времени и пространстве и имеют определенные последствия [1, с. 103].

Таким образом, в разных определениях выделяются разные существенные характеристики понятия «ситуация». При этом нет определения, в котором были бы представлены все эти значимые характеристики. Мы предлагаем уточнить определение понятия «ситуация» путем включения в него всех существенных характеристик.

Кроме этого, целесообразно сделать акцент на синергизме факторов, составляющих ситуацию [4], и интегрированном воздействии факторов среды на организацию. Действительно, ситуацию формируют факторы, не индивидуально действующие, а находящиеся в тесных взаимосвязях. Влияние этих факторов определяется не только их собственным состоянием, но и состоянием других, связанных с ними факторов. Так, рост доходов населения повышает объем продаж предприятий, производящих товары народного потребления, но только для предприятий с благоприятным имиджем и высоким качеством продукции. Для предприятий, производящих более дешевую, но менее качественную продукцию, повышение доходов потребителей обычно ведет к падению продаж.

Таким образом, ситуация, на наш взгляд, может быть определена как **формирующаяся в пространственно-временном измерении совокупность состояний факторов внешней и внутренней среды, обладающих синергизмом и оказывающих интегрированное воздействие на функционирование и развитие организации.**

Ситуационный подход предполагает, что ситуация во всей совокупности определяющих ее факторов непрерывно изучается. Организация в каждый данный момент обладает оценкой

ситуации как единого согласованного целого, а не действия отдельных факторов. Такая интегрированная оценка составляет основу ситуационного управления, которое можно определить как управление, целенаправленно обеспечивающее соответствие поведения организации как настоящей, так и будущей ситуации.

Очевидно, что для осуществления ситуационного управления необходимо не только оценивать отдельные ситуационные факторы, но и ситуацию в целом на основе определенных обобщающих характеристик.

Для оценки внутренней ситуации могут использоваться такие характеристики общего состояния организации, как целенаправленность, упорядоченность, устойчивость, динамичность, эффективность, централизованность.

В качестве важнейших характеристик внешней среды (как макросреды, так и микросреды) для организаций, функционирующих в условиях современной рыночной экономики, выступают нестабильность и неопределенность.

Нестабильность – это характеристика объективного состояния внешней ситуации. Она отражает высокую изменчивость внешней среды организации и проявляется в высокой скорости изменений, в резком ускорении (или замедлении) процессов, в смене направления движения. Можно говорить о разной степени нестабильности внешней ситуации: от низкой, приближенной к стабильности, до высокой, предполагающей быстрые и резкие изменения.

Неопределенность характеризует внешнюю среду с точки зрения восприятия ее субъектом управления организацией. Ф. Найт под ситуацией неопределенности понимал недостаточную осведомленность и необходимость действовать, опираясь на мнение, а не на знание [6, с. 195]. С одной стороны, неопределенность зависит от информативности процессов, происходящих во внешней среде, то есть от достаточности, достоверности и надежности продуцируемой в этой среде информации. С другой стороны, она зависит от воспринимаемости этой информации субъектом управления организацией, способности получать эту информацию и правильно ее оценивать.

Нестабильность и неопределенность находятся в тесной взаимосвязи. Повышение неопределенности является фактором

повышения нестабильности, а рост нестабильности ведет к повышению неопределенности. Однако следует признать, что нет четкой и однозначной связи: стабильность – определенность и нестабильность – неопределенность. Имеется некоторая автономия этих характеристик друг от друга. В действительности существует четыре варианта ситуации с точки зрения соотношения стабильности / нестабильности и определенности / неопределенности.

1. Стабильность и определенность. Имеется в виду не полная стабильность и определенность, а низкий уровень нестабильности и неопределенности. Характерен, например, для советской административной экономики, особенно для периодов устойчивого развития (70-е годы XX века). Возможен и при рыночной экономике в производствах, мало подверженных изменениям, по которым можно достаточно уверенно прогнозировать будущее.

2. Нестабильность и неопределенность. Происходят значительные и часто резкие изменения, которые сложно заранее предсказать. Имеются факторы, действие которых не сопровождается заблаговременной информацией, которые не предполагают заметных для наблюдателей предварительных действий. К числу таких факторов можно отнести некоторые нормативно-правовые изменения, неожиданный приход сильных конкурентов, нарушения поставок или условий для продаж из-за различных конфликтов и т. п. Подобная ситуация может быть характерна для многих интенсивно развивающихся сфер экономической деятельности.

3. Нестабильность и определенность. Происходят значительные изменения, но они легко прогнозируемы. Примером может послужить государственное регулирование, основанное на предварительном информировании организаций о намеченных действиях государства (изменение тарифов, налогов, предельных ценах и пр.). Часто приход новых игроков на рынок не является неожиданностью для его участников, так как сопровождается длительными подготовительными процессами: получением разрешений, строительством предприятий, заключением договоров и т. д. Однако надо иметь в виду, что подобная ситуация не является долговременной. Неизбежно она периодически трансформируется в ситуацию «нестабильность и неопределенность».

4. Стабильность и неопределенность. Существенных изменений не происходит. Это приносит успокоение в поведение предпринимателей. Ситуация воспринимается ими как стабильность и определенность. Однако имеется ряд факторов, действие которых латентно. Ситуация может резко измениться без какой-либо предварительной подготовки. Этот вариант, на наш взгляд, следует рассматривать как наиболее опасный. Успокоение делает предпринимателей неготовыми к соответствующим изменениям ситуации. Такая ситуация характерна для сфер, которые на какой-то период оказались изолированными от активных рыночных процессов (в подобной ситуации часто функционирует нишевой бизнес) и находятся вне зоны повышенного внимания государственных регулирующих органов. Однако такое положение данных сфер является временным. Бурные и неожиданные изменения могут оказаться фатальными для организаций, находящихся в такой ситуации.

Для того чтобы осуществить идентификацию ситуации, в которой функционирует конкретная организация, необходимо дать обоснованную оценку уровня ее нестабильности и неопределенности. Такая оценка может быть дана только на основе соответствующего анализа всех значимых для организации факторов внешней ситуации, действующих на уровне как макросреды, так и микросреды. В качестве таких факторов можно выделить, например, инфляцию, ставки и условия налогообложения, курс национальной валюты, действие антимонопольного законодательства, банковский процент, потребительские предпочтения, тарифы на оплату коммунальных услуг, динамика цен и качество продукции у поставщиков, интенсивность конкуренции на рынке, динамичность развития ведущих конкурентов, платежеспособность потребителей и другие.

Осуществив отбор наиболее важных ситуационных факторов, следует установить значимость и, соответственно, вес каждого из них. Затем дается оценка уровней нестабильности и неопределенности непосредственно по каждому учитываемому фактору. Оценка может быть дана на основе метода шкалирования. Шкалы оценки уровня стабильности / нестабильности и определенности / неопределенности ситуации приведены в табл. 1 и 2.

Таблица 1

**Шкала оценки уровня стабильности / нестабильности  
ситуационного фактора**

№ п/п	Состояние фактора	Оценка (в баллах)
1	Изменчивость фактора низкая (высокая стабильность)	+2
2	Изменчивость фактора ниже средней (умеренная стабильность)	+1
3	Изменчивость фактора средняя (нейтральность)	0
4	Изменчивость фактора выше средней (умеренная нестабильность)	-1
5	Изменчивость фактора высокая (высокая нестабильность)	-2

Таблица 2

**Шкала оценки уровня определенности / неопределенности  
ситуационного фактора**

№ п/п	Состояние фактора	Оценка (в баллах)
1	Прогнозируемость состояния и динамики фактора высокая (высокая определенность)	+2
2	Прогнозируемость состояния и динамики фактора выше средней (умеренная определенность)	+1
3	Прогнозируемость состояния и динамики фактора средняя (нейтральность)	0
4	Прогнозируемость состояния и динамики фактора ниже средней (умеренная неопределенность)	-1
5	Прогнозируемость состояния и динамики фактора низкая (высокая неопределенность)	-2

Результаты индивидуальной оценки факторов, осуществленной по данным шкалам, затем интегрируются по всей совокупности рассматриваемых факторов. Определение общих оценок уровня стабильности / нестабильности и определенности / неопределенности ситуации осуществляется с учетом установленных весовых коэффициентов факторов.

$$O_{nc} = \sum_{i=1}^n \Phi_{nc_i} \cdot K_i,$$

$$O_{но} = \sum_{i=1}^n \Phi_{но_i} \cdot K_i,$$

где  $O_{нс}$  и  $O_{но}$  – интегральные оценки уровня стабильности / нестабильности и определенности / неопределенности ситуации;

$\Phi_{нс_i}$  и  $\Phi_{но_i}$  – оценка стабильности / нестабильности и определенности / неопределенности по  $i$ -му ситуационному фактору;

$K_i$  – весовой коэффициент  $i$ -го ситуационного фактора;

$n$  – количество учитываемых факторов.

На основе полученных интегральных оценок ситуации мы предлагаем построить матрицу СНОН (стабильность / нестабильность, определенность / неопределенность), которая позволит обеспечить соответствующую идентификацию ситуации (рис.).

Нестабильность высокая (от -2 до -1)	1	2	3	4
Нестабильность умеренная (от -1 до 0)	5	6	7	8
Стабильность умеренная (от +1 до 0)	9	10	11	12
Стабильность высокая (от +2 до +1)	13	14	15	16
	Определенность высокая (от +2 до +1)	Определенность умеренная (от +1 до 0)	Неопределенность умеренная (от -1 до 0)	Неопределенность высокая (от -2 до -1)

Рис. Матрица СНОН (стабильность / нестабильность, определенность / неопределенность)

В зависимости от положения ситуации на поле данной матрицы могут приниматься решения по формированию той или иной модели организационной культуры [2], ориентации на определенный уровень централизации управления [3], вырабаты-

ваться определенные рекомендации в области стратегии и тактики функционирования организации.

Так, в зоне стабильности и определенности (квадранты 9, 10, 13, 14) будущее для организации достаточно очевидно. Это упрощает процесс подготовки управленческих решений. Однако такая «комфортность» может приводить к «детренированности» и потере способности работать в сложных ситуациях.

Зона нестабильности и определенности (квадранты 1, 2, 5, 6) предполагает серьезную аналитическую подготовку решений. При этом на основе количественного анализа может быть получено надежно реализуемое управленческое решение.

Зона нестабильности и неопределенности (квадранты 3, 4, 7, 8) – это зона, в которой нельзя полагаться только на точный расчет. Здесь необходимо использовать разнообразные методы стратегического управления. Всегда надо быть готовым к изменению поведения при непредсказуемом изменении ситуации.

В зоне стабильности и неопределенности (квадранты 11, 12, 15, 16) легко создается ложное представление об определенности ситуации в будущем. Поэтому, диагностировав такую ситуацию, надо поддерживать постоянную готовность к непредсказуемым изменениям.

### ***Библиографический список***

1. *Карданская Н. Л.* Принятие управленческого решения : учебник. М. : ЮНИТИ, 1999. 407 с.

2. *Куликов В. И.* Оценка централизации / децентрализации управления предприятием // Российское предпринимательство. 2012. № 12. С. 56–62.

3. *Куликов В. И.* Типология организационной культуры: опыт моделирования // Личность. Культура. Общества. 2003. Т. V. № 1–2. С. 493–505.

4. *Максимов В., Корноушенко Е.* Знание – основа анализа. URL: <http://grs.narod.ru/litera/znanie.htm>.

5. *Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента. М. : Вильямс, 2009. 672 с.

6. *Найт Ф. Х.* Риск, неопределенность и прибыль. М. : Дело, 2003. 360 с.

7. *Слонов Н.* Ситуативность и системность в менеджменте // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 5. С. 88–91.

## УКРЕПЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Рассматриваются проблемы финансовой самостоятельности местных бюджетов, сущность и значение собственных доходов, оценка роли местных налогов. Предлагаются меры по укреплению доходной части местных бюджетов.

**Ключевые слова:** местные бюджеты, самостоятельность бюджетов, доходы бюджета, местные налоги/

*I. V. Kurnikova*

## THE FINANCIAL INDEPENDENCE OF THE LOCAL BUDGETS CONSOLIDATION

The main subjects of the article are the problems of financial independence of local budgets, the essence and the value of the local budget incomes, estimation of the local taxes role. The author proposes the ways of consolidation the profitable part of local budgets.

**Key words:** local budgets, financial independence of the budgets, budget incomes, local taxes

Условием эффективного функционирования местных органов власти на современном этапе является наличие достаточных финансовых ресурсов и необходимый объем бюджетных доходов для самостоятельного решения вопросов местного значения [3, с. 21–24]. Реформа местного самоуправления, провозглашая идею самостоятельности бюджетов в решении местных вопросов, на практике ее не реализует: продолжают наблюдаться тенденции к централизации доходных и расходных полномочий, снижению автономии местных бюджетов, закреплению нормативов отчислений от федеральных, региональных налогов и совершенствование методик предоставления финансовой помощи [4, с. 30–32]. Мы считаем, что особое внимание в настоящее время следует уделять поиску путей повышения финансовой самостоятельности местных бюджетов. Только в этом случае органы местного самоуправления смогут качественно и в



полной мере обеспечить решение вопросов местного значения. Однако характерной чертой формирования доходов местных бюджетов последних лет становится их высокая зависимость от безвозмездных поступлений – межбюджетных трансфертов с регионального уровня.

Согласно данным официальной отчетности, в РФ в 2012 г. общий объем поступивших в местные бюджеты доходов составляет 3138,4 млрд р., что выше уровня 2011 г. на 6,0 %, или 177,3 млрд р. При этом собственные доходы местных бюджетов, которые являются средствами муниципальных образований для решения вопросов местного значения, снизились в 2012 г. по сравнению с предыдущим годом (на 5,0 млрд р., или 0,2 %) за счет сокращения объемов межбюджетных трансфертов местным бюджетам [5]. Это свидетельствует о высокой зависимости величины собственных доходов бюджета от безвозмездных поступлений. Так, в последние годы при увеличении налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов в 2,5 раза наблюдается почти пятикратное увеличение межбюджетных трансфертов. Объективно говоря, в условиях тенденции увеличения безвозмездных перечислений в местные бюджеты сложно судить об истинной картине самодостаточности муниципалитетов.

В бюджете городского округа Иваново структура доходов представлена налоговыми, неналоговыми доходами и безвозмездными поступлениями (табл.).

Анализ бюджетных показателей городского округа Иваново показал, что с 2010 по 2013 годы значительно сократились налоговые доходы с 54,9 до 43 %; почти половину доходов составляют межбюджетные трансферты. Их доля за 2012 г. составила 46,3 %, что больше доли налоговых поступлений. Трансферты должны иметь дополняющий характер, а их доля для большинства муниципальных образований Ивановской области с учетом субвенций превышает 60 %.

Мы считаем, что столь высокий уровень безвозмездных поступлений в местные бюджеты свидетельствует о снижении степени самостоятельности органов местного самоуправления, а также повышении их зависимости от регионального бюджета и властных структур, в которых сконцентрированы доходные источники (табл.).

Таблица

**Структура доходов бюджета городского округа Иваново за 2010–2012 гг.**

Наименование показателя	2010		2011		2012	
	Сумма, тыс. р.	Доля	Сумма, тыс. р.	Доля	Сумма, тыс. р.	Доля
Всего поступлений	4605471,36	100,0	5330010,52	100,0	5701854,88	100,0
Налоговые и неналоговые доходы, в том числе:	3119397,1	67,7	3363275,92	63,1	3062998,21	53,7
налоговые доходы	2530203,73	54,9	2708742,16	50,8	2453082,45	43,0
неналоговые доходы	589193,37	12,8	654533,76	12,3	609915,76	10,7
безвозмездные поступления (дотации, субсидии, субвенции)	1486074,26	32,3	1966734,60	36,9	2638856,67	46,3

Сложившаяся на сегодняшний день практика разграничения финансовых полномочий между бюджетами демонстрирует все большее сосредоточение совокупных доходов государства в федеральном и региональных бюджетах и, соответственно, снижение их поступления в местные бюджеты. Кроме того, основной проблемой системы межбюджетных отношений, существующей на настоящий момент, является доминирование целевых трансфертов, не имеющих выравнивающего эффекта, но при этом и не создающих стимулы к работе [7, с. 46].

На наш взгляд, необходимо, во-первых, уделять больше внимания сбалансированному разграничению финансовых полномочий между бюджетами всех уровней власти и, во-вторых, развитию собственной доходной базы при отсутствии высокой степени дотационности местных бюджетов. Исследования в данной области подтверждают, что самостоятельность любого бюджета в значительной степени зависит от доли собственных доходов в структуре доходных источников. Мы считаем, что собственные доходы включают местные налоги и сборы, фиксированную долю от федеральных и региональных налогов и неналоговые доходы, т. е. те доходы, по которым соответствующие органы власти имеют возможность управления, включая планирование и регулирование объема поступлений того или иного налога [4, с. 30–32]. В связи с этим следует отметить некорректность трактовки Бюджетным кодексом РФ понятия «собственные доходы бюджетов»: к их числу относятся не только налоги и неналоговые доходы, зачисляемые в бюджеты в соответствии с законодательством, но и доходы, полученные бюджетами в виде безвозмездных и безвозвратных перечислений [2, с. 47].

Наибольшее внимание в решении проблемы финансовой самостоятельности, на наш взгляд, следует уделить собственным налоговым доходам, которые формируются, как правило, при взимании налогов, принадлежащих тому же уровню налоговой системы, что и получающий их бюджет в рамках бюджетной системы. Собственные налоговые доходы должны предполагать наличие возможностей органов местного самоуправления на подведомственной территории влиять на формирование своей налогооблагаемой базы, укреплять финансовую самостоя-

тельность, проводя грамотную налоговую политику. В этих целях возможно предоставление более широких полномочий по управлению элементами данных налогов [6, с. 26–30].

Но в настоящее время муниципальные органы в значительной мере ограничены в своих правах при установлении многих элементов по собственным налогам. К ним относятся: налог на имущество физических лиц, земельный налог и единый налог на вменённый доход. В соответствии с налоговым законодательством муниципальные органы власти имеют право при введении соответствующего налога устанавливать по нему налоговые ставки, порядок и сроки уплаты в пределах, предусмотренных НК РФ. Кроме того, данные органы власти имеют право введения и налоговых льгот, основания и порядок их применения, но также в порядке и пределах, предусмотренных в НК РФ. Однако на федеральном уровне по данным налогам уже определены многочисленные льготы, установлены не только налогоплательщики, но и многочисленные исключения из этих положений.

Одним из путей укрепления финансовой самостоятельности местных бюджетов, на наш взгляд, являются справедливое распределение налогов и налоговых доходов по уровням бюджетной системы и совершенствование собственных (местных) налогов и сборов. К основным направлениям совершенствования мы относим модернизацию земельного налога, налога на имущество физических лиц, а также патентной системы налогообложения.

В «Основных направлениях налоговой политики РФ на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» уточняются вопросы перехода регионов с 2014 года на новую систему исчисления налога на имущество физических лиц, которым принадлежат земельные участки, здания, строения, жилые и нежилые помещения. В качестве налоговой базы для исчисления налога на имущество физических лиц Министерство финансов России предлагает использовать кадастровую стоимость объекта недвижимости. Однако в настоящее время не во всех субъектах РФ, которые будут самостоятельно вводить этот налог, проведена оценка кадастровой стоимости объектов недвижимости, что тормозит изменение порядка взимания модернизированного налога на имущество физических лиц. Также вызывает тревогу

социальный аспект введения налога на недвижимость: количество льгот, действующих в настоящее время, будет значительно сокращено, что может привести к массовой деприватизации имущества, так как почти все владельцы недвижимости станут плательщиками данного налога. Миллионам простых граждан придется ежегодно следить за кадастровой стоимостью своих квартир и дач, а в случае её завышения оценочными компаниями подавать в суд.

Осуществление вышеперечисленных мероприятий вызывает серьёзные затруднения, связанные с отсутствием нормативно-правовой базы, регламентирующей действия органов власти. Поскольку администрирование данного налога необходимо осуществлять на муниципальном уровне и поступления от него должны идти в бюджеты муниципальных районов, это в свою очередь требует создания муниципальных налоговых органов [1, с. 15–16].

Введение налога на недвижимость в значительной степени расширит налоговые полномочия органов местного самоуправления и повлияет на увеличение доходной составляющей местных бюджетов. Согласно оценкам Министерства финансов РФ, от введения данного налога бюджетная система страны получит от 67 до 100 млрд р.

Другим способом увеличения доходной части местных бюджетов является совершенствование патентной системы налогообложения, поскольку с 01 января 2013 года в соответствии с изменениями Бюджетного кодекса РФ все поступления от патентов признаются доходами местных бюджетов. На наш взгляд, чтобы увеличить число налогоплательщиков, применяющих патентную систему налогообложения, необходимо активно вести информационную работу по разъяснению основных положений «нового» налогового режима. Тогда можно не только увеличить число граждан, желающих открыть собственное дело, но и создать хорошую мотивацию для выхода «из тени» тем, кто занимается предпринимательской деятельностью без регистрации.

Также следует проводить мониторинг по применению патентной системы налогообложения на местах для дальнейшего внесения предложений о необходимых изменениях в действующее

законодательство, выявлять, какие виды деятельности пользуются наибольшим спросом, какие трудности возникают [7, с. 43–48]. Мы считаем, что при проведении скоординированной целенаправленной работы органами местного самоуправления совместно с налоговыми органами можно добиться увеличения налоговых поступлений от субъектов малого предпринимательства.

Таким образом, реформирование системы местного налогообложения и передача им дополнительных доходных источников позволит сгладить значительные различия в экономическом развитии муниципальных образований и обеспечить соблюдение принципа финансовой самостоятельности местных бюджетов. Укрепление финансовой самостоятельности будет способствовать, на наш взгляд, повышению уровня управляемости бюджетными средствами, а самое главное, удовлетворению потребностей муниципальных образований.

#### ***Библиографический список***

1. *Азарова А. Е.* Составляющие бюджетной политики муниципального района // *Финансы.* 2013. № 8. С. 15–20.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 02.07.2013) // СПС КонсультантПлюс.
3. *Косиненко Е. В.* О повышении бюджетной обеспеченности местных бюджетов // *Финансы.* 2013. № 8. С. 21–22.
4. *Курникова И. В.* К вопросу о самостоятельности местных бюджетов // *Экономика образования.* 2010. № 3.
5. Мониторинг местных бюджетов за 2012 год от 15.05.2013. URL: <http://www.minfin.ru> (дата обращения: 26.01.2014).
6. *Никиткова У. О.* К вопросу финансовой самостоятельности муниципальных образований // *Финансы.* 2012. № 7. С. 26–29.
7. *Ярцева И. Ю.* Оценка изменений законодательства по укреплению финансовой самостоятельности местных бюджетов // *Финансы.* 2013. № 10. С. 43–48.

ББК 378.1

*Е. Е. Лаврищева*

### **ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ ОБУЧЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ**

Отмечается недостаточная результативность методов обучения с точки зрения качества подготовки выпускников и рассматриваются возможные пути реализации практико-ориентированного обучения.

**Ключевые слова:** высшее образование, практико-ориентированное обучение, прикладной бакалавриат, сетевая форма обучения.

*Е. Е. Lavrishcheva*

### **THE PRACTICE-ORIENTED TRAINING: PROBLEMS AND POSSIBLE SOLUTIONS**

Insufficient productivity of methods of training is shown in article from the point of view of quality of training of graduates. Possible ways of realization of the practice-oriented training are considered.

**Key words:** the higher education, the practice-oriented training, applied bachelor degree, network form of education.

Хотелось бы в данной статье остановиться на проблемах подготовки кадров для предприятий машиностроения, хотя они являются характерными для всей системы образования, и высшего в том числе. Сегодня машиностроение Владимирской области представляет собой многопрофильный комплекс, состоящий из 100 крупных и средних предприятий. В них сосредоточено более 40 % основных фондов промышленности области, занято около 60 тыс. чел. (половина от числа работающих в промышленности). Годовой объем отгруженной продукции машиностроения превышает 80 млрд р. (36 % общего объема отгрузки промышленной продукции). Говоря о машиностроительных предприятиях, необходимо выделить немаловажный сегмент экономики нашей области – предприятия оборонно-промышленного комплекса (ОПК). В областном объеме промышленного производства на их долю приходится порядка 15 %, или треть объема отгрузки машиностроения.

Технологические потребности глобальной экономики знаний, вступление России в ВТО и необходимость обеспечения конкурентоспособности продукции машиностроения на мировом рынке меняют требования как к подготовке рабочих, так и инженерных кадров. Современный инженер сегодня должен владеть гораздо более широким спектром ключевых компетенций, чем освоение узкоспециализированных научно-технических и инженерных дисциплин. Невозможно использовать новые разработки и без комплекса управленческих новаций: перехода к концепции управления жизненным циклом продуктов, управления цепочками или сетями создания стоимости, управления сложными системами, т. е. это должен быть *инженер-менеджер*.

Основные образовательные программы высшего профессионального образования не направлены на получение такой квалификации, особенно сейчас, в связи с переходом к двухуровневой системе обучения.

Основными проблемами, *по мнению руководителей машиностроительных предприятий, в этой отрасли являются:*

- дефицит высококвалифицированных производственных и инженерных кадров, обеспечивающих конструкторско-технологические разработки и сопровождение производственных процессов на предприятиях;

- несоответствие уровня компетентности выпускников потребностям предприятий;

- недостаточное кадровое обеспечение проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) по созданию качественно новых видов продукции машиностроения, в т. ч. ОПК.

*Основными проблемами* в системе образования являются:

- недостаточная результативность методов обучения с точки зрения качества подготовки выпускников;

- отсутствие механизма перевода современных требований к профессиональной квалификации специалиста в образовательные стандарты и программы;

- дефицит профессорско-преподавательского состава необходимой квалификации, использующего практико-ориентированные методы обучения;



- недостаточное развитие межвузовской, в том числе международной, кооперации и консолидации усилий в направлении модернизации программ подготовки и прикладных исследований.

Основным направлением решения указанных проблем, на наш взгляд, является интеграция вуза и предприятия, когда они участвуют как заинтересованные партнеры в образовательном процессе. Новым законом «Об образовании в Российской Федерации» определены следующие формы такой интеграции.

Во-первых, это создание базовых кафедр, осуществляющих практическую подготовку студентов на базе предприятий. На таких кафедрах студенты осваивают конкретные технологии.

Как отметил в своем выступлении на заседании Правительства Российской Федерации по вопросу «О поддержке образовательных организаций высшего образования, играющих ключевую роль в социально-экономическом развитии регионов» министр образования и науки Российской Федерации Дмитрий Ливанов, «в СССР создание базовых кафедр ведущими вузами было общепринятой практикой, но эта традиция была утеряна. За период с 2000 г. в России было создано лишь несколько десятков базовых кафедр, преимущественно в научно-исследовательских институтах. Это очень низкий показатель: колоссальные возможности взаимодействия с предприятиями, которые дает этот формат, не развиваются. Отмечу, что если раньше базовые кафедры открывались преимущественно в научных институтах, теперь мы планируем создавать их в первую очередь на площадках предприятий реального сектора».

Во-вторых, это сетевые формы взаимодействия вузов и предприятий, в том числе создание и реализация совместных образовательных программ, основанных на новых технологиях трансляции знаний и формировании практических навыков.

В-третьих, это целевое обучение, закрепленное в законе «Об образовании в Российской Федерации». Это по-прежнему обучение за счет государственного бюджета, но по-новому регулируются отношения студента и предприятия, на котором он будет работать. Раньше в законодательном порядке не было предусмотрено обязательств ни со стороны работодателей, ни со стороны студентов. Теперь же при поступлении по целевому набору студент заключает с работодателем договор, в котором четко прописываются обязанности сторон.

В-четвертых, это внедрение практико-ориентированных программ высшего образования – так называемого прикладного бакалавриата. Начиная с 2013/2014 учебного года, Минобрнауки России определен перечень направлений подготовки бакалавриата, стандарты которых будут включать как академические, так и прикладные квалификации. Это позволит обеспечить потребности рынка труда в квалифицированных исполнителях, в том числе способных работать на высокотехнологичном оборудовании.

Хотелось бы привести практический пример такой интеграции. Это взаимодействие ОАО «Ковровский электромеханический завод» с МГТУ «Станкин». 01 февраля 2014 г. на данном предприятии была открыта и действует базовая кафедра университета – кафедра технологического инжиниринга. Именно действует, поскольку сейчас ведется набор руководителей и специалистов ОАО «Ковровский электромеханический завод» на обучение по магистерским программам университета, это будет практико-ориентированное обучение, поскольку программы согласуются с работодателем, практика проходит на предприятии, научные исследования направлены на решение проблем предприятия. В успешности данного проекта заинтересованы оба участника. ОАО «Ковровский электромеханический завод» как работодатель – в подготовке высококачественных специалистов для предприятия, МГТУ «Станкин» как образовательное учреждение – в возможности создания практико-ориентированных программ, выпуске востребованных работодателем специалистов.

В рамках данного взаимодействия планируется реализация и сетевой формы обучения для целевиков данного предприятия – набор группы абитуриентов на программу бакалавриата и обучение их в сетевом взаимодействии МГТУ «Станкин», ОАО «Ковровский электромеханический завод», КГТА им. В. А. Дегтярева. Это новая форма обучения, нам предстоит еще подготовить соответствующую нормативную базу данного проекта, но нам видится, что он может быть привлекательным, кроме достижения основной цели – практико-ориентированное обучение, еще и родителям – студенты, поступившие по направлению предприятия в МГТУ «Станкин» два года (1 и 2 курсы) учатся в КГТА им. В. А. Дегтярева,

проходя практику в ОАО «Ковровский электромеханический завод» (она может быть распределенной в течение учебного года), реализуется принцип раннего закрепления студента на предприятии.

Для осуществления принципа непрерывного обучения в ОАО «Ковровский электромеханический завод» создан Центр подготовки кадров, который во взаимодействии с МГТУ «Станкин» и другими образовательными учреждениями реализует программы дополнительного профессионального образования для работников предприятия. Две программы повышения квалификации инженерных кадров, разработанные совместно с КГТА им. В. А. Дегтярева, уже второй год являются победителями Президентской программы. В 2013 г. повышение квалификации прошли 30 работников предприятия, а в этом году их уже 36. Причем эта программа предусматривает обязательную стажировку слушателей, в 2013 г. такая стажировка проходила в Научно-исследовательском университете «Московский энергетический институт» (по программе «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на машиностроительном предприятии») и Научно-исследовательском университете «Высшая школа экономики» (по программе «Организация производства перспективных видов вооружения, военной и специальной техники»). В этом году мы планируем еще и зарубежную стажировку специалистов предприятия по проблемам бережливого производства. Совместно с МГТУ «Станкин» учебно-производственный участок ОАО «Ковровский электромеханический завод» в рамках Президентской программы повышения квалификации инженерных кадров выступает в свою очередь площадкой для стажировок по ряду программ, связанных с подготовкой специалистов для работы на станках с ЧПУ.

Взаимодействие таких партнеров, как ведущего машиностроительного предприятия РФ, оснащенного высокотехнологичным оборудованием, и одного из ведущих технических вузов РФ, имеющего огромный научный потенциал, безусловно, даст синергетический эффект, причем для всех участников проекта.

ББК 330.13

*Е. А. Максимова*

### СОВРЕМЕННОЕ ТОЛКОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ ОБМЕНА В ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРОЦЕССЕ

Описаны трактовки отношений обмена с позиций взглядов разных авторов, приведена их классификация. Сделан вывод о недостаточном исследовании обозначенного предмета и его роли в воспроизводственном процессе.

**Ключевые слова:** отношения обмена, стоимость, потребительские предпочтения, сферы воспроизводства.

*Е. А. Maximova*

### MODERN INTERPRETATION OF TRADE RELATIONS IN THE REPRODUCTIVE PROCESS

The article describes the interpretation of trade relations from the position of the views of various authors, their classification is given. The conclusion about an insufficient study of the designated subject and its role in the reproductive process.

**Key words:** exchange relationships, costs, consumer preferences, the spheres of reproduction.

В последнее время в научной литературе широко обсуждаются процессы воспроизводства, причем как в контексте его сфер, так и механизма действия. Внимание приковывают отношения обмена, их роль и значение в воспроизводстве. Научные взгляды и толкования можно классифицировать по нескольким критериям.

**Во-первых, по линии процесса обмена, его значимости в воспроизводстве.** Рыночный обмен – действия, реализующие стремление каждой из сторон обмена к удовлетворению своих потребностей – это очевидное положение вполне закономерно отражается в определениях и концепциях рыночных отношений. Сделка по реализации товара – цивилизованная рыночная форма обмена, в которой каждая сторона стремится к максимизации своих выгод, благ, прибыли, степени удовлетворения – виды и формы получаемого преимущества могут быть различны в зависимости от экономической концепции, с точки зрения которой проводится анализ.

Так, акцентируя внимание на количественных и качественных параметрах обмена, большинство экономических подходов не уделяет должного внимания такому важному аспекту, как его воспроизводство. Безусловно, выгоды, получаемые от отдельного акта обмена, являются ведущими факторами, побуждающими стороны к его совершению. В то же время, несмотря на то, что обмен совершается осознанно в сложном сочетании различных рациональных и эмоциональных факторов, основные сделки обмена реализуются не для развлечения или достижения выгоды самой по себе – они направлены на удовлетворение нужды, которая, как правило (кроме товаров длительного пользования), постоянно возобновляется: продукты питания потребляются, одежда и техника изнашиваются и даже здания и сооружения необходимо изменять с учетом новых условий – демографических, экологических, технологических. Следовательно, поскольку потребности человека и общества являются возобновляемыми, то и акты обмена должны воспроизводиться постоянно и изменение общества, рыночных механизмов должны обеспечивать условия для этого возобновления.

Отношения обмена являются цивилизованным видом взаимодействия субъектов, которое не предполагает насилия, власти и строится на добровольном сотрудничестве сторон обмена. Обменные отношения составляют основу рыночных механизмов саморазвития современных хозяйственных систем. Несмотря на объективность возникновения, массовость, детерминированность процессами производства и потребления, состояние отношений обмена в значительной степени определяется волей и активностью субъектов хозяйствования.

Обмен реализуется в процессе согласования интересов различных субъектов хозяйствования, что является сложной задачей, решение которой не очевидно, – отношения обмена скажутся на самостоятельной оценке субъектами хозяйствования своих потребностей и формировании устремлений, реализации действий. Поэтому совпадение интересов определяется не только объективной выгодой от взаимодействия, но и целым рядом субъективных факторов. В снижении влияния субъективных факторов на процессы обмена видят способ повышения эффективности рыночных механизмов сторонники теорий рациио-

нального выбора, предельной полезности, которые основываются на либеральных постулатах неоклассической школы, считающей возможным саморегулирование рынка в результате свободного действия спроса и предложения и предполагающей четкое измерение индивидами своих потребностей, значимости получаемых благ, издержек на их достижение. С позиций концепций данного направления обмен – это свободный акт экономического взаимодействия, практически полностью определяемый волей и устремлением субъектов, которые исходят из своих потребностей и имеющихся ресурсов. Социальные институты и государство являются важными механизмами регулирования этого взаимодействия, но такое вмешательство преимущественно оценивается как вынужденное.

Либеральные направления экономической мысли представляют собой наиболее выраженную апологию свободного обмена, но кризисные процессы современной экономики, явное несовершенство рыночного механизма обуславливают необходимость разработки множества теорий рыночного взаимодействия, в основе которых находятся различные ведущие компоненты – институциональные, информационные, региональные, культурные. Сложившиеся подходы к изучению всего комплекса рыночных отношений крайне широки и многообразны и продолжают развиваться.

Также в экономической теории процессы воспроизводства рассматриваются в более глобальном, макроэкономическом аспекте воспроизводства отдельных сфер экономики (производства, потребления, обмена), видов экономических активов (капитальных, трудовых, интеллектуальных, аграрных и т. д.) или общественного воспроизводства – экономического, регионального, демографического, социально-культурного и пр. В рамках данных масштабных подходов воспроизводство самого обмена практически не анализируется, так как с данных позиций он выступает только в качестве элемента изучаемых процессов [5, с. 64–71].

***Во-вторых, в контексте стоимости товара, а именно ее незаменимости и возобновляемости в процессе производства.*** Маевский В. И. так понимает переход стоимости из состояния к состоянию:

- во-первых, стоимость потребляемых орудий труда, установленных на машиностроительном заводе, не может входить в стоимость текущего годового продукта данного завода; она должна постепенно умирать по мере потребления данных орудий труда;

- во-вторых, вместо умирающей стоимости действующих орудий труда в стоимость текущего годового продукта входит стоимость новых орудий труда, изготовленных в текущем году на заводе по программе А;

- в-третьих, таким образом, орудия труда машиностроительного завода воспроизводятся не только физически, но и по стоимости.

Сформулированные пункты автор называет основным свойством переключающегося режима воспроизводства. Данное воспроизводство осуществляют машиностроители и строители, при этом они действуют в переключающемся режиме. А это значит, что на создание новых средств труда для промежуточных производств обязательно должно быть затрачено общественно необходимое рабочее время. То есть производство этих новых средств сопровождается созданием новой стоимости. Данного факта вполне достаточно, чтобы утверждать, что стоимость потребляемых средств труда промежуточных производств не сохраняется. Она постепенно исчезает по мере износа данных средств труда, а ее место занимает новая стоимость новых средств труда.

Итак, основное свойство переключающегося режима воспроизводства распространяет свое действие и на поставщиков промежуточных продуктов в части принадлежащих этим поставщикам действующих средств труда. Таким образом, зафиксированное выше исключение из марксового правила перенесения стоимости на самом деле исключением не является. Это есть экономически значимый феномен, который действует при воспроизводстве всех средств труда, создаваемых инвестиционным сектором экономики. Другое дело, стоимость потребляемых промежуточных продуктов, очищенная от стоимости средств труда, потребляемых в процессе создания этих продуктов. Здесь происходит процесс увеличения его стоимости. То есть к общественно необходимому рабочему времени, затрачен-

ному на предшествующей операции, всегда добавляется общественно необходимое рабочее время, затраченное на последующей операции. Этот процесс увеличения стоимости продолжается до тех пор, пока в результате различных переработок промежуточные продукты не превращаются в конечные продукты. Именно этот процесс представляет собой то, что Маркс «окрестил» как перенесение стоимости.

Строго говоря, стоимость, заключенная в промежуточном продукте, не переносится на конечный продукт. Напротив, в процессе переработки промежуточного продукта к стоимости последнего добавляется новая стоимость. Современные экономисты так и понимают этот процесс. Не случайно, что показатель «добавленная стоимость» (*value added*) является одним из ключевых в современной экономической практике [6, с. 11–19].

Противостояние меновой и потребительной стоимостей выступает источником противоречия превращенной системы общественного обмена, которое неизбежно проявляется в отношениях социальных групп в неких исторических конкретных формах. Противоречие превращенной системы обмена продуктами общественного производства проявляется в неэквивалентности противопоставления (неравенства в обмене) потребительных стоимостей при видимой адекватности этого обмена. При этом противоречие такого обмена актуализируется в обществе только если непрерывно и системно воспроизводится, то есть при наличии системы, порождающей и закрепляющей такую неэквивалентность, которая актуальна и действенна в настоящее время. Товаром для подобной системы являются не только непосредственно продукты общественного труда, но и то, что делает этот труд возможным, а именно – рабочая сила разного рода: интеллектуальная и физическая. Наличие рынка труда и его градация не оставляют сомнения в том, что рабочая сила еще выступает товаром, стоимость которого определяется в том числе уровнем ее квалификации.

Обмен объективно происходит от разного качества трудовых потенций производителей, но в условиях превращенной системы общественного обмена рабочая сила, равно как и всякий остальной товар, обретает иную цель – накопление богатств, но только для тех субъектов обмена, которые ее покупают (вла-



дельцев средств производства) с целью извлечь в дальнейшем прибавочную стоимость и опять запустить в обмен. Для носителя рабочей силы все обстоит иначе. Он вынужден выменивать ее на потребительные стоимости (товары, услуги), необходимые для собственного существования. Но сделать это можно, только получив за нее деньги, превратив ее в иную форму, обретя тем самым доступ к общественному обмену. Носитель рабочей силы продает ее (превращая в деньги) и делает это до тех пор, пока в том есть нужда, а именно – нет иного способа существования.

Таким образом, частная собственность как общественное отношение производства уже есть неравенство участников совокупного общественного процесса производства, заключающееся в социальном неравенстве людей по поводу владения или невладения средствами общественного производства. Это позволяло на начальных этапах развития капитализма собственникам средств труда быть управленцами, контролерами управленческого аппарата или просто рантье. Невладение средствами производства отводит своему субъекту только одну роль – торговца собственной рабочей силой. Так как средством производства является промышленный либо финансовый капитал, то и цель обладания им состоит в прибыли от его обращения, а значит, в увеличении богатства его обладателя. Одним из верных способов такого увеличения объективно выступает общественный обмен, где скрытость действительного содержания товара (в том числе и рабочей силы) и универсальности менового эквивалента определяют возможность систематического неравноценного вознаграждения его участников.

При функционировании капитала как обращения превращенных форм стоимостей вновь произведенная стоимость противостоит стоимости не той рабочей силы, что затрачивалась на ее производство, а той, что затрачена в процессе функционирования промышленного капитала. Отсюда противостояние двух видов капитала: рождающегося в производстве и проявляющегося в сфере обмена. Соотношение совокупной стоимости эквивалентов обмена (превращенных форм) с меновой стоимостью совокупного общественно-полезного продукта (количеством абстрактного общественного труда, заключенного в товаре) неуклонно меняется в пользу первой. Поэтому с развитием форм

эквивалентов общественного обмена закономерно дорожают формы общественно полезного продукта, а именно товары и услуги, имеющие непосредственную полезность для человека. И наоборот, единицы эквивалентов меновой стоимости дешевеют. Чтобы этого не происходило, собственник заинтересован вменить или «навязать» величину стоимости дешевающему эквиваленту.

Действительно, функция присовокупления к стоимости некой фиктивной ее части наиболее присуща финансовому капиталу ввиду его контроля над обменом. Как следствие, финансовый капитал властвует над промышленным производством, при этом все большая его часть создается в результате обмена эквивалентов меновых стоимостей, или, попросту говоря, фетишей. Более того, с реализацией закономерных тенденций интернационализации производства это явление прогрессирует геометрически. Участие превращенных форм стоимости в совокупном общественном обмене наравне с потребительными стоимостями создает качественно иную систему общественных отношений по поводу обмена. Превращенная система обмена материальных и духовных благ сегодня уже достаточно глубоко проникла в экономику и завладела международными социально-экономическими связями. Наличие географически выделяемых регионов мирового хозяйствования ярко свидетельствует об этом не само по себе, а их различной ролью в движении финансового капитала. Принципы такого движения выступают определяющими факторами материального благосостояния больших социальных групп, которое является производной превращенной системы общественного обмена. Границы регионов мирового хозяйствования складывались в связи с материально-исторической ролью находящихся в них социумов [10, с. 157–163].

Першин М. В. утверждает, что в подлинно рыночной экономике эквивалентность обмена благами есть результат их оценивания в процессе свободного взаимного согласования интересов продавцов и покупателей. Поскольку при этом интересы продавца и покупателя относительно цены товара прямо противоположны, то компромиссная сделка может состояться в форме взаимоприемлемого соглашения, опирающегося на экономические силы, «которыми располагают обе стороны для поддержа-

ния своих желаний». Экономическая сила покупателя заключается в его платежеспособном спросе, а экономическая сила продавца – в его конкурентоспособном предложении. Покупательную силу определяют платежные средства, которыми располагают покупатели. Конкурентоспособность производителя-продавца наиболее полно характеризует минимально необходимая при фиксированном его капитале величина добавленной стоимости. Именно от производительности капитала, выраженной в добавленной стоимости, зависит привлекательная сила для притока в данный сектор экономики дополнительного капитала и труда для поддержания процесса воспроизводства данного вида деятельности. Таким образом, необходимым условием существования рынка товара является наличие обеих противостоящих экономических сил относительно данного товара (полезности) [8, с. 79–81].

***В-третьих, с точки зрения влияния покупателя на процессы обмена.*** Человеческие взаимоотношения в сфере потребления есть сложный процесс поведения людей в сфере потребительской деятельности. Потребитель в этой системе экономических отношений играет основополагающую роль. В результате своих потребительских действий он является двигателем и основным носителем функции общественного производства. В режиме обратной связи потребитель воздействует на производителя, обеспечивая тем самым корректировку производственной деятельности последнего, диктуя направление более полного обеспечения потребностей общества. Потребление и потребительское поведение в конечном счете детерминирует все остальные виды экономической деятельности, определяя основную разновидность экономического поведения [2, с. 97–102].

Анализируя данную позицию, мы вводим в круг научных интересов понятие ценности, причем в мотиве ценности, потребности, интересы и стимулы связаны в неразрывном единстве, взаимно друг друга предполагая. Данная постановка вопроса позволяет наиболее точно определить, какой нужно предложить товар или услугу целевому клиенту. Компании в реализации своей стратегии, ориентированной на клиента, должны проводить опросы, позволяющие ответить на вопрос, в чем испытыва-

ет потребность клиент; какой товар/услуга необходимы клиенту для удовлетворения возникшей потребности [3, с. 24–28].

Существует такое понятие, как «цепочка приращения стоимости» – это модель, которая помогает анализировать конкретные действия фирмы по созданию ценности и конкретного преимущества. Е. А. Яковлева и другие приходят к выводам: а) наиболее вероятны те решения о покупке тех товаров, производитель которых предлагает наиболее высокую ощущаемую потребителем стоимость; б) чем выше ощущаемая ценность, тем сильнее стимул к приобретению продукции именно этой компании-производителя [11, с. 118].

В. С. Осипов утверждает, что, кроме цепочки стоимости в воспроизводственном процессе необходимо учитывать также цепочку ценности. Различие между ними состоит в том, что первая призвана управлять затратами, а вторая – качеством потребления или удовлетворением потребителя. Цепочка стоимости представляет собой нисходящий поток товаров и услуг от производителя к потребителю, в то время как цепочка ценности – восходящий поток от потребителя к производителю [7, с. 120–123].

Ученые приходят к выводу, что основной проблемой современной экономики больше не является противоречие между «максимизацией прибыли» и «рационализацией производства»; ею является противоречие между потенциально бесконечной производительностью (новая экономика) и необходимостью сбыта продукции. На этом уровне развития становится важным контролировать не только производство, но и потребительский спрос, не только цены, но и то, что будет запрошено по ним [4, с. 99]. Сам воспроизводственный процесс изменяется под действием новой экономики, а именно учитываются личные экономические потребности (потребность в информационных благах, в информационном развитии, в образовании, в самовыражении, в общественном признании, в общении на почве профессионального мастерства), т. е. происходят процессы самоформирования потребностей на основе индивидуального планирования личной жизни и профессиональной карьеры [1, с. 42–46].

***В-четвертых, идет анализ самого процесса воспроизводства в контексте действия его сфер.*** Критикуя связи и от-

ношения стадий воспроизводства, А. А. Ротэрмель приходит к выводу, что товарное производство в России оказалось экономически ослаблено перед набирающей обороты высокотехнологичной торговлей, имеющей более высокую интеграцию в глобальный рынок.

Импорт новых форматов обслуживания на товарном рынке, повышение операционной эффективности дистрибуции, стабильные объемы сбыта безотносительно к изменению источников товарного пополнения каналов форматного ритейла сформировали неравновесную конфигурацию товаропроводящей сети рынка.

Развитие системы прямых продаж усилило конкурентное преимущество сетевой розничной торговли и де-факто ослабило традиционную бизнес-модель дистрибуторов. Оптовый бизнес институционально деформируется, развиваясь в таких ортогональных ему направлениях, как логистика, производство, розница и др. Логистика как наука вынуждена зафиксировать новый системный тренд: переход от цепей поставок, формируемых производителями, к цепям поставок, развиваемым покупателями и форматным ритейлом как наиболее масштабным из них. На волне роста потребления и его перманентного кредитования, растущего пузырями темпами, торговые сети усиливают свою рыночную власть и автоматически воспроизводят ее в новых правилах рыночного обмена на выгодных для себя условиях. Торговые сети успешно адаптировали всю систему вертикальных ограничений и договорных условий под новые нормативные условия, несколько не снизив уровень «выгодной» для них интеграции продуцентов цепи поставок.

Современный рынок России стремительно меняется. Его институциональную основу образует стратегически обновленная и все менее равновесная кооперация производства и обращения, формирующая более сложную систему межотраслевого взаимодействия. Производство становится менее эффективным, разность потенциалов производства и обращения перманентно растет. Сам рынок характеризуется не менее мощной асимметричной структуризацией, в которой баланс товарных потоков в каналах товароснабжения внутреннего рынка постепенно будет смещаться в сторону сетевой розничной торговли.

С одной стороны, государство продолжает политику промышленного ослабления индустриальной базы страны, не формируя адекватных механизмов кредитного финансирования модернизационных процессов в реальном секторе экономики и перерабатывающей промышленности прежде всего.

С другой стороны, рынок не ждет и развивается с учетом институционально накопленной структурной асимметрии. Государство, не выстроив новую модель несырьевого роста, по-прежнему консервирует сложившееся положение, а практика взаимодействия власти и бизнеса продуцирует очередные рецидивы борьбы за ресурсы, которая сопровождается необходимыми административными новациями (рост тарифов, переукрепление рубля, ограничение внутренней денежной массы и др.) [9, с. 145–150].

В итоге необходимо сделать ряд выводов, отображающих общие тенденции научных взглядов на процессы обмена.

1) До конца не изучено воспроизводство самого процесса обмена, только лишь как «проводника» товара или услуги от производителя к покупателю.

2) Существуют разночтения по поводу формирования стоимости, а именно ее перехода от одних производств, видов капитала в другие.

3) Потребительские предпочтения оказывают влияние на создание цепочки ценности, ускоряя или укорачивая скорость обменных операций.

4) Происходит «перекос» функционирования сферы воспроизводства в сторону обмена или наращивания условий, благоприятных для торговой сферы в ущерб производству.

### ***Библиографический список***

1. *Алексеев Н. Е., Глухова З. В.* Парадигма теории потребностей в условиях новой экономики России // Омский научный вестник. 2013. № 1 (115). С. 42–46.

2. *Анаева З. К., Байсултанов Р. В.* Механизм рационального поведения потребителя в условиях рыночной экономики // Наука и бизнес: пути развития. 2013. № 8 (26). С. 97–102.

3. *Аракелова И. В.* Концептуальные основы потребительской экономики // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2013. Т. 15. № 5 (108). С. 24–28.

4. *Бодрийяр Ж.* Общество потребления. Его мифы и структуры / Бодрийяр: пер с фр. Е. А. Самарской. М. : Республика, 2006. 269 с.

5. *Кошель Н. В.* Развитие маркетинга в посткризисный период с учетом результатов исследований обмена в экономической теории и социологии // Экономика образования. 2012. № 1. С. 64–71.

6. *Маевский В. И.* О переключающемся режиме воспроизводства // TERRA ECONOMICUS. 2012. Т. 10. № 1. С. 11–19.

7. *Осинов В. С.* О единстве цепочки ценности и цепочки стоимости // Глобальный научный потенциал. 2013. № 10 (31). С. 120–123.

8. *Першин М. В.* Конфликтно-компромиссная теория стоимости // Вестник КГУ им. Н. А. Некрасова. 2012. № 1. С. 79–81.

9. *Ротэрмель А. А.* Производство и товарное обращение: институциональные особенности синтеза новой модели рыночного взаимодействия // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2013. № 3 (43). С. 145–150.

10. *Рыжков Д. Л.* Превращение стоимости в системе общественного обмена как проявление социального неравенства // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2012. № 2 (28): в 2 ч. Ч. II. С. 157–163.

11. *Яковлева Е. А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М.* Цепочка создания стоимости инновационного продукта для потребителя // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 48 (12). С. 118.

ББК 338.45:677(470)

*И. В. Некрасова, В. В. Солдатов*

**ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО  
ТЕКСТИЛЬНОГО КЛАСТЕРА  
(На примере текстильной и швейной промышленности  
Ивановской области)**

Рассматривается процесс формирования инновационного текстильного кластера на основе создания химических волокон и нитей и внедрения их в производство.

**Ключевые слова:** инновационная экономика, инновационные ткани, текстильный кластер.

*I. V. Nekrasova, V. V. Soldatov*

**THE FORMATION OF INNOVATIVE TEXTILE CLUSTER  
(For example, the textile and clothing industry of the Ivanovo region)**

The article considers the process of formation of innovative textile cluster on the basis of the production of chemical fibers and threads and their introduction into production.

**Key words:** innovation economy, innovative fabrics, textile cluster.

Построение в Российской Федерации современной рыночной экономики невозможно без внедрения в производство наукоемких информационных технологий, создания новых видов сырья, повышения уровня общеобразовательной и профессиональной подготовки трудовых ресурсов. В результате этих изменений будет создана новая форма экономики – инновационная.

В области текстильного и швейного производства инновационная экономика представляет собой не только создание и освоение качественно новых текстильных технологий, но и разработку и внедрение инновационных тканей.

Производство в Ивановской области первых химических волокон начиналось в середине XX в. В этот период начинает бурно развиваться химическая промышленность и активизируется исследовательская деятельность в области химических волокон.

Образование кафедры химических волокон в Ивановском химико-технологическом университете (Ивановский химико-



технологический институт), занимающейся проведением научных исследований и подготовкой специалистов, продиктовано веянием времени.

С 1948 г. на этой кафедре было подготовлено большинство специалистов руководящего состава для промышленности, специализирующейся на химических волокнах, начиная от начальников производства, главных инженеров, генеральных директоров и заканчивая заместителем министра химической промышленности России. Благодаря этим специалистам в 90-е годы прошлого века наша страна выпускала 1,5 млн т химических волокон и занимала 3-е место в мире по их производству [4].

В это время в текстильной и швейной промышленности начинают широко использоваться два основных вида химических волокон:

- искусственные волокна и нити, которые производятся из целлюлозы;
- синтетические волокна и нити, производимые из синтетической смолы, полученной из нефтегазового или угольного сырья.

Таким образом, с середины XX в. в текстильной и швейной промышленности начинают использоваться новые виды сырья: искусственные и синтетические волокна и нити.

В настоящее время широкое распространение химических волокон и нитей обусловлено действием трех основных причин:

- низкими трудозатратами на их производство по сравнению с изготовлением натуральных шерстяных и хлопчатобумажных тканей, что предопределило их широкое распространение во многих видах производства;
- признанием этих волокон и нитей соответствующими «требованиям экологии человека согласно стандарту, установленному для изделий, вступающих в прямой контакт с кожей», работа проведена Исследовательским центром международного сообщества по исследованию и контролю в области текстильной экологии (Германия) [3].
- возможностью их использования совместно с льняными и хлопковыми волокнами, что дает возможность создавать инновационные ткани с заранее заданными свойствами.

Перечисленные выше причины предопределили широкое распространение в текстильной и швейной промышленности химических волокон и нитей.

В настоящее время производство химических волокон и нитей осуществляется практически во всех странах мира, но основное их производство, согласно данным, приведенным Э. М. Айзенштейном [1], сосредоточено в Западной Европе, США, Китае и России.

*Таблица*

**Мировое производство химических волокон и нитей**

№	Страны-производители химических волокон (в 2010 году)	Производство химических волокон и нитей, 1000 т	Доля страны – производителя в общем объеме, %
Всего произведено в мире		2929	100
1.	Западная Европа	702	23,97
2.	Китай	565	19,28
3.	США	563	19,22
4.	Россия	148	5,05
5.	Индия	24	0,82
6.	Узбекистан	14	0,48

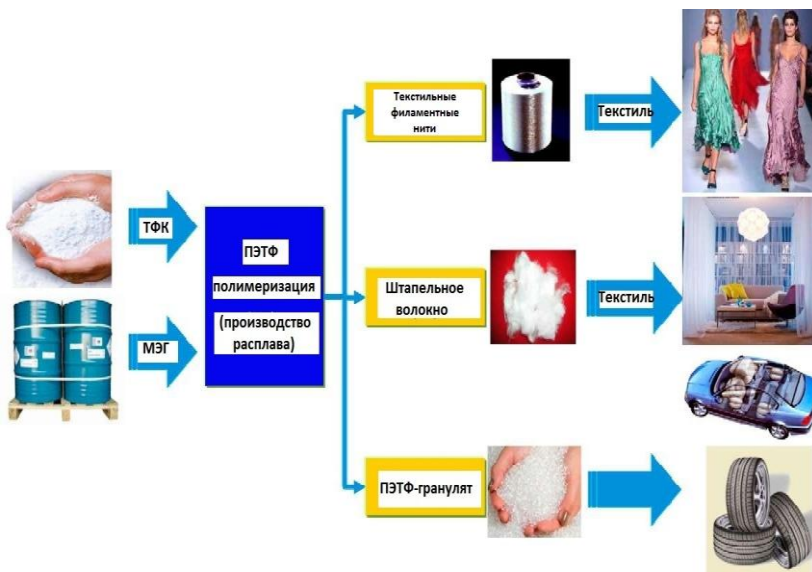
Россия отстает в производстве химических волокон и нитей от развитых стран (Западной Европы, США и Китая), но имеет все возможности сократить этот разрыв.

По нашему мнению, увеличение доли России в производстве химических волокон и нитей может быть достигнуто за счет повышения загрузки уже имеющихся мощностей, загрузка которых по данным за 2010 г. составляла 58,7 % [1], и строительства новых предприятий.

В частности, в Ивановской области зарегистрирована фирма ОАО «Кластерная текстильная компания «Иврегионсинтез». Основной задачей этой фирмы является строительство «Комплекса по производству полиэтилантерефталата (ПЭТФ) текстильного назначения». Основными видами продукции этого комплекса будут: штапельное полотно, гранулят, филаментовые нити. Объем будущего производства этого комплекса должен составить 180 тыс. т [2].

Производство химических волокон и нитей этой фирмой позволит текстильной и швейной промышленности Ивановской области:

- расширить сырьевую базу этой промышленности;
- сократить закупки химических волокон и нитей у основных его производителей, находящихся в Белоруссии и Китае;
- расширить ассортимент выпускаемой текстильной и швейной продукции в нашей области;
- повысить качество текстильной и швейной продукции;
- снизить затраты на изготовление текстильной и швейной продукции.



### Использование полиэтилентерефталата (ПЭТФ) в текстильной и швейной промышленности

Таким образом, повышение загрузки имеющихся мощностей и успешная реализация проекта по созданию «Комплекса по производству полиэтилентерефталата (ПЭТФ) текстильного назначения» позволит сделать Россию страной, способной обеспечить этим сырьем свою текстильную и швейную промышленность.

Осуществление этих процессов приведет к изменениям в функционировании существующего текстильного кластера и позволит выйти на создание инновационного текстильного кластера.

По нашему мнению, инновационный текстильный кластер представляет собой совокупность производств по изготовлению, переработке, реализации и утилизации отходов этих видов деятельности, а также предприятия производственной, финансовой и социальной инфраструктуры, обеспечивающие их функционирование.

Системным свойством инновационного текстильного кластера, объединяющим всю совокупность указанных видов деятельности, является основной вид используемого сырья, так как он определяет единство используемой техники, технологии и трудовых навыков.

В инновационном текстильном кластере таким видом сырья станут синтетические и искусственные волокна с заранее заданными свойствами и смесовые ткани на их основе.

Перевод текстильной промышленности на производство инновационных тканей приведет к следующим изменениям в швейном производстве:

- возрастет количество предприятий, производящих модную швейную продукцию для населения из синтетических и искусственных тканей;
- увеличится производство рабочей одежды на основе использования смесовых тканей с заранее заданными свойствами;
- появится новое направление в швейной промышленности, связанное с изготовлением декоративных изделий (шторы, тюль и т. д.);
- будут созданы предприятия по изготовлению чехлов на сидения для грузовых и легковых автомобилей;
- возможно появление предприятий по производству покрышек для грузовых и легковых автомобилей.

Таким образом, в Ивановской области будет создан инновационный текстильный кластер.

#### ***Биографический список***

1. Айзенштейн Э. М. Производство и потребление химических волокон в 2010 г. // Текстильная промышленность : научно-технический журнал. 2012. № 1 (691). С. 52–59.

2. Проект «Комплекс по производству полиэтилентерефталата (ПЭТФ) текстильного назначения в Ивановской области». URL: [http://invest-ivanovo.ru/data/pr\\_03.pdf](http://invest-ivanovo.ru/data/pr_03.pdf)
3. Совсем безвредный полиэфир // Мануфактура. 2008. 28 мая.
4. Стенограмма заседания Правительства Ивановской области от 26 января 2010 года. Официальный сайт Правительства Ивановской области. URL: <http://www.ivanovoobl.ru/materials.aspx?part=181> (дата обращения: 21.03.2014).

## **АКЦИОНЕРНЫЕ КОМПАНИИ: ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД**

Говорится о роли функционального подхода при изучении акционерных компаний. Сформулированы и охарактеризованы функции акционерного общества.

**Ключевые слова:** функции, акционерные компании, капитал, управление.

*А. Ю. Перова*

### **JOINT-STOCK COMPANIES: FUNCTIONAL APPROACH**

This article refers to the role of the functional approach to the study of joint-stock companies. Formulated and characterized the function of the company.

**Key words:** functions, joint-stock companies, capital, management.

Роль функционального подхода при изучении акционерных компаний велика в силу того, что рассматривая систему со стороны функций и отвлекаясь от ее внутреннего содержания, мы как бы целиком охватываем разнообразие процессов поведения системы. Комплексность функционального подхода послужила причиной его широкого распространения при изучении сложных экономических систем. Акционерные компании в свою очередь являются сложными и неоднородными системами, при изучении которых необходимо выделить их основные функции. «Функция – это совокупность порождающих ее процессов в снятом виде» [5].

По нашему мнению, необходимо выделить следующие функции акционерных компаний: концентрации капитала; диверсификации капитала; разделения собственности и управления; устойчивого объединения капиталов; адаптационная; мобилизационная; эмиссионная.

**Функция диверсификации капитала.** Перетоки капитала от одних стратегических единиц бизнеса к другим, происходящие в рамках единого процесса развития диверсифицированных

корпораций, страхуют от хозяйственных рисков, укрепляют конкурентные преимущества фирмы, увеличивают ее рыночную устойчивость, стабилизируют финансовые потоки. Диверсифицированные корпоративные структуры финансово устойчивы в кризисных условиях и способны к быстрому восстановлению своих производственных возможностей в посткризисный период. Для них типично планомерное распределение и перераспределение всего действующего капитала между стратегическими единицами бизнеса с различными уровнями риска и доходности. Тем самым процесс расширенного воспроизводства корпоративного капитала обретает гарантии устойчивости, прогнозируемости, становится управляемым [3].

**Разделение собственности и управленцев.** Специфика объединения средств путем акционирования состоит в том, что оно не связывается с непосредственным участием лиц в сферах деятельности АО, что позволяет привлекать средства и юридических лиц, и широких слоев населения [6, с. 5].

Гончаров В. В. выделяет следующие группы субъектов: рядовые акционеры, крупные акционеры, производственные рабочие, «белые воротнички», высшие руководители.

Проанализировав вышеуказанные группы можно сделать вывод, что солидаризация целей, то есть добровольная замена своих целей целями организации, и приспособление целей, то есть активная деятельность в организации в надежде привести ее цели в более близкое соответствие со своими собственными целями, являются важными мотивами в деятельности акционерной компании и их значение усиливается по мере приближения к высшему руководству. При этом, по мере приближения к высшим менеджерам значение денежного вознаграждения как стимула все сильнее уменьшается и это особенно проявляется в отношении главных администраторов крупных акционерных корпораций [4, с. 346–249].

**Функция устойчивого объединения капиталов.** Частные вклады объединяются в один общий ассоциированный капитал – уставный фонд акционерного общества. Вкладчик капитала получает акции, количество и номинальная стоимость которых соответствуют размеру вложенных средств.

Важной особенностью является и то, что акции не дают права на имущество компании. Акционер не вправе изымать свою долю. Это положение позволяет сохранять целостность аккумулированного в единый капитал компании [6, с. 5].

Акционерное общество представляет собой наиболее устойчивую форму объединения капитала. Выбытие из общества любого из акционеров ли в любом количестве не влечет за собой прекращения деятельности общества. В результате акционерное общество, имея потенциально неограниченный срок существования, на практике существует более длительные сроки, чем любые другие виды коммерческих организаций [1, с. 18].

**Адаптационная функция.** Под адаптационной функцией мы понимаем способность акционерного общества (корпорации) быстро подстраиваться под постоянно меняющуюся экономическую среду, так называемую гибкость организации.

Можно выделить внутреннюю адаптацию, она достигается путем внутрифирменной координации, при которой ресурсы компании могут быть быстро и легко переведены из одной стратегической зоны хозяйствования в другую. Большинство компаний могут повысить свою внутреннюю гибкость лишь в меру той мобильности, которая обеспечивается свойствами технологий, квалификацией персонала, характеристиками оборудования, зданий, сооружений и т. д. Абсолютно «гибкими ресурсами» являются финансовые ресурсы компании.

Внешняя адаптация позволяет диверсифицировать деятельность компании с целью распределения риска во внешней среде [2].

**Мобилизационная функция.** Организация крупного дела, расширение предприятия наталкивается на ограниченность индивидуальных капиталов, с одной стороны, и высокие риски разорения в случае вложения всего капитала в одно дело и неудачи его, с другой. Привлечение денежных и других средств многих лиц, как физических, так и юридических, позволяет решить проблему создания дорогостоящего предприятия и снижает риск вложений [6, с. 4].

При юридической форме объединения капиталов в акционерных обществах не ставится никаких верхних границ ни по



размерам объединяемых капиталов, ни по количеству участников или, что точнее, ни по числу выпускаемых акций.

Акционерное общество – форма безграничного объединения отдельных, частных капиталов, что означает возможность объединения всех капиталов данной отрасли (сферы) или отраслей (сфер) экономики в одном акционерном обществе [1, с. 46].

#### ***Библиографический список***

1. Акционерное дело : учебник / под ред. В. А. Галанова. М. : Финансы и статистика, 2003. 544 с.
2. *Арутюнова Д. В.* Стратегический менеджмент : учеб. пособие. Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. 122 с.
3. *Голомозин В. В.* Диверсификация капитала корпорации как финансовый процесс : дис. ... канд. экон. наук. Краснодар, 2003. 171 с.
4. *Гончаров В. В.* Руководство для высшего управленческого персонала : в 2 т. М. : МНИИПУ, 1998. Т. 1. 816 с.
5. *Марков Ю. Г.* Функциональный подход в современном научном познании. Новосибирск : Наука, 1982. URL: <http://psylib.ukrweb.net/books/marko01/txt01.htm#2>
6. *Страхова Л. П.* О методологии акционирования // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 5. URL: <http://www.cfin.ru/press/management/1999-5/02.shtml>

**ДИАГНОСТИКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
ПОТЕНЦИАЛА НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ:  
ЕГО СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ**

Рассмотрены направления участия некоммерческих организаций в решении государственных задач. Показана роль их социально-экономического потенциала. Предложена его диагностика на основе кластерного анализа. Приведены результаты диагностики социально-экономического потенциала некоммерческих организаций – Добровольного общества содействия армии, авиации и флоту России.

**Ключевые слова:** некоммерческие организации, социально-экономический потенциал, диагностика, кластерный анализ.

*Е. V. Ponomarenko*

**DIAGNOSTICS OF SOCIO-ECONOMIC POTENTIAL  
OF NON-PROFIT ORGANIZATIONS AND STATE  
OF ITS DEVELOPMENT**

The directions of participation of non-profit organizations in solving government problems are considered. The role of their socio-economic potential is shown. Its diagnostics, based on cluster analysis, is proposed. The diagnostic results of socio-economic potential of non-profit organizations of Voluntary Society for Assistance to the Army, Air Force and Navy of Russia are represented.

**Key words:** non-profit organizations, socio-economic potential, diagnostics, cluster analysis.

Некоммерческий сектор призван реализовать социальные, культурные, благотворительные цели. Он играет важнейшую роль в рыночной экономике. Повышение роли некоммерческой сферы для развития национальной экономики требует переоценки всего традиционно сложившегося подхода к ее месту и роли в системе хозяйствования. Согласно ГК РФ, некоммерческая сфера объединяет организации, которые не преследуют цели получения прибыли и не распределяют полученную прибыль между участниками. Работа этих организаций ориентирована на достижение культурных, образовательных, научных, оборонных, благотворительных и иных общественно-полезных целей.

Имущество некоммерческой организации служит общественно-полезным целям. Миссия некоммерческих организаций отражает важнейшие задачи развития того или иного региона или государства в целом. К числу некоммерческих организаций относятся организации здравоохранения, образовательные учреждения, спортивные клубы, Добровольное общество содействия армии, авиации и флоту, религиозные организации и организации культуры, торгово-промышленные палаты, союзы работодателей и др.

О роли и масштабе некоммерческого сектора в России можно судить по численности занятых в нем. По данным Росстата, общая численность некоммерческих организаций (исключая органы государственной и муниципальной власти) в России на 01 января 2013 г. составляла 669,9 тыс. чел. Законодательство предусматривает более 30 различных организационно-правовых форм НКО. Такое многообразие связано с тем, что в отличие от коммерческих организаций организационно-правовые формы НКО устанавливаются не только Гражданским кодексом (ГК РФ), но и рядом специальных законов. Примерно половина от общего числа зарегистрированных НКО приходится на учреждения, общественные и религиозные организации (объединения) – 36 % и 22 % соответственно от общей численности НКО [7]. Уровень занятости и добровольчества в российских негосударственных некоммерческих организациях сопоставим с аналогичным показателем в странах Восточной Европы, но значительно ниже, чем в странах Западной Европы [7].

В политике органов государственной власти и местного самоуправления по обеспечению социальной поддержки населения в период радикальных экономических и политических преобразований можно выделить три главных направления: оказание «неотложной социальной помощи»; социальная реабилитация; профилактика социальных проблем.

Независимые некоммерческие организации способны играть значительную роль в реализации социальной политики федеральных, региональных и местных органов власти в рамках каждого из этих трех направлений. Социальная политика балансирует финансирование государством определенных социальных услуг с мобилизацией и включением общественных инициатив. Участие независимых некоммерческих организаций в реализации

государственных и муниципальных программ как раз и позволяет решить эту задачу. Организации третьего сектора обладают таким важным преимуществом перед государственными и муниципальными организациями, как привлечение добровольцев, разработка и реализация инновационных проектов решения социальных проблем. Можно проследить участие государства в их деятельности. Правительство активно привлекает их к реализации государственных заданий, предоставляя им государственную поддержку. Так, например, государственное финансирование образовательных учреждений некоммерческих организаций, участвующих в подготовке к службе в армии допризывной молодежи, составило в 2010 г. 62 %; в 2011 – 68 %; в 2012 – 72 %; в 2013 – 70 % от общего объема оказанных ими услуг. Государственное финансирование образования в расчете на одного обучающегося в 2011 г. составило на дошкольное образование 15,7 тыс.; общее образование – 16,2 тыс. р.; начальное профессиональное – 16,6 тыс. р.; среднее профессиональное – 20,7 тыс. р.; высшее и послевузовское – 49,8 тыс. р.

В системе высшего образования эта величина составляла в 2012 г. 70 % [4]. Совокупные расходы государства на социальные отрасли и социальную политику в 2012 г. составляли 2,7 % ВВП, или 16 % от всех расходов федерального бюджета [6].

В связи со столь значительными финансовыми расходами возникает проблема их эффективного использования. Необходим анализ результативности использования бюджетных средств, выявление точек роста, передовых практик, обобщение и распространение передовых практик.

Вернемся к специфике хозяйственного механизма этих организаций. Ограничение прав собственности некоммерческих организаций служит гарантией выполнения социальных задач государства или региона. Ограничение на распределение доходов в некоммерческих организациях приводит к снижению стимулов для их эффективного функционирования по сравнению с коммерческими предприятиями. Поэтому специфика хозяйственного механизма некоммерческих организаций требует применения особых способов оценки эффективности их деятельности. В отличие от прибыльных предприятий эффективность работы некоммерческих организаций носит двойственный характер.

Кроме экономической оценки, большое значение имеют социальные результаты, которые отражают степень достижения основных целей деятельности некоммерческой организации. Двойственная природа эффективности деятельности некоммерческих организаций актуализирует проблему оценки ее социально-экономического потенциала. «Потенциал» – источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения поставленной цели. В толковом словаре С. И. Ожегова и Н. Ю. Шведовой дается следующее определение потенциала: «...степень мощности в каком-нибудь отношении, совокупность каких-нибудь средств, возможностей...» [5]. В толковом словаре «возможность» определяется как благоприятное условие, обстоятельство, ситуация, при которой можно что-нибудь сделать.

Изучение дефиниций понятия «экономического потенциала», его компонентов позволяет нам сформулировать определение экономического потенциала хозяйствующего субъекта как его способность обеспечивать устойчивое развитие посредством эффективных целенаправленных видов деятельности, преобразующих входящие ресурсы в выходящие, представляющие особые ценности для потребителей, повышающие его конкурентные преимущества. Распространено представление [2], что экономический потенциал в наиболее общем виде включает два компонента: имущественный потенциал (материальные ресурсы, материально-техническая база) и финансовый потенциал (финансы фирмы). Под имущественным потенциалом понимается совокупность средств предприятия, находящихся под контролем; а финансовый потенциал – это характеристика финансового положения и финансовых возможностей предприятия.

Правомерность применения такого толкования экономического потенциала для НКО сомнительна, поскольку ФЗ № 7 от 12.01.1996 определяет иное основание для их учреждения [3]. Статья 2 гласит: «Некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и

организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ». Следовательно, специфическую и доминирующую роль в экономическом потенциале НКО должен выполнять социальный потенциал.

Что касается социальной компоненты потенциала некоммерческой организации, то мы ее определяем как систему характеристик (показателей), отражающих вовлеченность персонафицированных социальных интересов населения в деятельность некоммерческой организации, ориентированную на удовлетворение этих интересов.

Таким образом, социально-экономический потенциал некоммерческой организации может быть отражен системой социально-экономических показателей, характеризующих ее деятельность.

В рамках федеративного государства с ярко выраженной региональной спецификой важнейшей задачей государства становится обеспечение сбалансированного социально-экономического развития субъектов Российской Федерации при наилучшем использовании имеющихся, прежде всего финансовых, ресурсов для создания равных возможностей граждан реализовывать свои права и удовлетворять потребности. В свою очередь обусловленные разными стартовыми и созданными вновь условиями развития региональные различия всегда были и будут иметь место, кроме того, нельзя отрицать определенной меры естественности и полезности последних для развития экономики.

Проведению эффективной государственной политики поддержки некоммерческих организаций, участвующих в решении актуальных государственных задач, препятствует отсутствие четких приоритетов и ориентиров, что осложняет задачу концентрации ресурсов на приоритетных направлениях развития субъектов Российской Федерации. В связи с этим не удается достичь улучшения социально-экономического положения в одних регионах, не ухудшив его в других. Как следствие, нарастает дисбаланс в социально-экономическом положении регионов и происходит увеличение межрегиональных различий. Как показывает сегодняшняя практика, сложившиеся региональные различия пытаются минимизировать посредством наращи-

вания объема межбюджетных трансфертов. Однако в условиях отсутствия единой общедеральной системы стимулирования реализации экономического потенциала субъектов Российской Федерации такие меры лишь усугубляют остроту проблемы.

Обеспечение качества управления некоммерческими организациями в регионах РФ обусловливается разнообразием самих регионов, сложностью и нелинейностью протекающих процессов, что не исключает принятия несогласованных и ошибочных решений. Этим и обусловлена актуальность проблемы субсидирования некоммерческих организаций, а современные процессы регионального развития объективно свидетельствуют о том, что решение сложных управленческих задач нуждается в новых методических подходах, которые позволяли бы подготавливать и принимать адекватные сложившейся ситуации решения, основанные на качественной (достоверной) информационно-аналитической базе.

Очевидно, что новым подходом в области решения проблемы региональных различий в деятельности некоммерческих организаций является оценка их социально-экономического потенциала и его диагностика, которая является новым, еще не разработанным направлением управленческого анализа. Отсутствие или неполноценность информационного ресурса оказывает такое же негативное воздействие на региональное развитие, как и отсутствие производственного или управленческого ресурсов. Основными задачами применения диагностики социально-экономического потенциала некоммерческих организаций в регионах РФ является предупреждение ошибочных управленческих решений, выявление проблем в протекании социально-экономических процессов и характера их нарушений, учет региональной специфики и использования дифференцированного подхода к выработке рекомендаций по бюджетному субсидированию некоммерческих организаций.

Важно уметь определять совокупности регионов с относительно слабыми различиями, выявлять наработанные в них передовые практики деятельности. Кроме того, важно учитывать существование ограничений, которые накладывают сложившиеся условия в конкретном регионе, что определяет возможность освоения передовых практик. Для получения информации о

существующих альтернативах и ограничениях применяется кластерный анализ, который позволяет выделить по всему набору показателей однородные группы регионов и выявить их особенности.

В общем случае понятию однородности объектов соответствует способ (задание правила) вычисления величины, характеризующей отличие или степень близости (сходства) тех же объектов. Алгоритмы таких вычислений широко представлены в работах по информационному моделированию [1]. В этой работе показано, что для выявления передовых практик удобно пользоваться этими алгоритмами. Методы многомерного статистического анализа располагают целыми комплексами операторов, обеспечивающих построение разных комбинаций параметров объектов, имеющих сходство по всему набору характеристик, определяющих поведение объекта или развитие ситуации. Вместе с тем они дают обоснование новых смысловых составляющих всего массива анализируемой информации. Алгоритм позволяет выявить взаимосвязанность показателей (сигналов), сформировавших новый смысл, адекватно отражающий наличие проблемы, скрытой в массиве информации. Относительно самостоятельные объекты исследования не могут оценивать свое положение среди себе подобных интуитивным или математическим способом. Если бы могли, то легко бы решалась проблема выявления «передовых практик». Вместе с тем достигнутые «передовые практики» обязательно проявляют себя в информации, обеспечивая отличие объекта от себе подобных. Анализ отличий создает возможность не только выявить, но и узнать, какая именно характеристика (показатель) отражает результат этой новации. Такие смысловые составляющие математики назвали главными компонентами, смысл которых аналогичен индикативным показателям, широко используемым в экономической теории и практике.

Рассмотрим, например, результат проведенного нами исследования социально-экономического потенциала некоммерческих организаций ДОСААФ России. Исследование проводилось по 80 субъектам РФ. В оценке социально-экономического потенциала субъектов РФ использовалось 20 показателей, из которых 10 отражают экономический аспект потенциала организации и еще 10 показателей – социальный аспект (см. табл. 1).



Таблица 1

**Показатели, характеризующие социально-экономический потенциал деятельности некоммерческих организаций ДОСААФ России, 2012 г.**

<b>Технико-экономические</b>	<b>Социальные</b>
Техника группы «А», шт.	Местные отделения ДОСААФ России
Здания (сооружения), ед.	Первичные отделения ДОСААФ России, ед.
Площадь зданий, сооружений (кв. м)	Члены ДОСААФ России – физические лица, чел.
Стоимость зданий, сооружений (тыс. р.)	Члены ДОСААФ России – юридические лица, ед.
Земельные участки (шт.)	Выполнение задания по ВУС
Площадь (га)	Кол-во муниципальных образований
Балансовая стоимость (тыс. р.)	Кол-во жителей в регионах (тыс. чел.)
Кадастровая стоимость (тыс. р.)	Число образовательных учреждений в регионе
Земельный налог (тыс. р.)	Число авиационных организаций в регионе
Авиатехника, шт.	Число спортивных организаций в регионе

В результате кластерного анализа получена классификация регионов по социально-экономическому потенциалу НКО ДОСААФ. Каждый выявленный кластер является «типом» уровня социально-экономического потенциала некоммерческих организаций ДОСААФ в регионах. Кластеризация строилась методом k-средних, и сравнивались регионы на основе дисперсионного анализа состава кластеров. В таблице 2 приведен состав регионов, вошедших в каждый кластер, и коэффициент отличия их социально-экономического потенциала.

По каждому кластеру оценивался уровень социально-экономического потенциала НКО ДОСААФ в регионе, что позволило определить коэффициент их отличия. Так, например, для первого кластера эта величина изменяется от 0,52 до 0,40 (индекс отличия составляет 0,12). Для второго кластера – от 0,65

до 0,41 (индекс отличия составляет 0,24) и т. д. Коэффициент отличия характеризует сходство условий и результатов деятельности НКО в регионах каждого кластера. Это важно для выяснения и обобщения передовых практик, разработанных в НКО. Если региональные НКО схожи по своим технико-экономическим условиям и социальной активности, то причиной потерь эффективности их деятельности является организация этой деятельности: ее мотивация, созданная организационная культура, использование не только рутинных, но и инновационных технологий выполнения служебных обязанностей сотрудниками. Изучение опыта региональных отделений с наиболее высоким уровнем его социально-экономического потенциала, проведение конференций и семинаров на базе этих регионов будет способствовать обобщению и распространению передовых практик, а в конечном счете будет обеспечивать повышение качества деятельности всех региональных НКО и эффективное использование бюджетных средств.

При определении качественных характеристик нами сравнивались уровни значений показателя по регионам кластера со среднероссийским уровнем. Это нам позволило определить качественные отличия региональных НКО, то есть те характеристики, которые в регионе имеют высокий или низкий уровень. Так, например, НКО ДАСААФ Челябинской, Иркутской, Вологодской областей имеют высокий уровень технико-экономических и социальных показателей. Эти регионы вошли в первый кластер. Мы их назвали: субъекты РФ лидеры по социально-экономическому потенциалу некоммерческих организаций ДОСААФ. Кластер второй объединил субъекты РФ, обладающие высоким уровнем развития инфраструктуры и членства юридических лиц, но при этом общий социально-экономический потенциал некоммерческих организаций этих регионов средний (это Пермский край, Тверская обл., республика Дагестан). Передовые практики здесь можно наблюдать в организации инфраструктуры. Назовем этот кластер «инфраструктурный». Третий кластер можно характеризовать как «средние» регионы по социально-экономическому потенциалу некоммерческих организаций ДОСААФ. Состав регионов приведен в таблице 2. Кластер четвертый объединил субъекты РФ, имеющие наимень-

Таблица 2

**Коэффициент отличия социально-экономического потенциала некоммерческих организаций  
ДОСААФ России, вошедших в один кластер**

<b>Кластер</b>	<b>Субъект РФ, вошедший в кластер</b>	<b>Коэффициент отличия</b>
первый	Челябинская, Волгоградская, Иркутская области	0,12
второй	Пермский край, Тверская обл., республика Дагестан	0,24
третий	Омская, Вологодская, Томская, Астраханская, Калужская области, Приморский и Хабаровский край, республики Карелия и Чеченская	0,38
четвертый	Курская обл., Мордовия, Ленинградская обл., Костромская обл., Новгородская обл., Амурская обл., Северная Осетия (Алания респ.), Сахалинская обл., Адыгея респ., Архангельская обл., Алтай респ., Камчатский край, Карачаево-Черкесская респ., Ингушетия респ., Тыва респ., Магаданская обл., Калмыкия респ., Еврейская автономная область	0,51
пятый	Оренбургская обл., Забайкальский край, Кировская обл., Тамбовская обл., Смоленская обл., Ивановская обл., Чувашская респ., Калининградская обл., Ярославская обл., Коми респ., Тюменская обл., Орловская обл., Псковская обл., Марий Эл респ., Хакасия респ., Мурманская обл., Якутия (респ. Саха), Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	0,53
шестой	Московская, Самарская, Нижегородская, Воронежская, Пензенская, Липецкая, Новосибирская, Брянская, Тульская, Рязанская, Ульяновская области, Бурятия и Удмуртская республики, Санкт-Петербург	0,59
седьмой	Кемеровская, Курганская, Белгородская, Владимирская области, Краснодарский, Ставропольский, Красноярский, Алтайский край, Башкортостан, Кабардино-Балкарская республика	0,6

ший уровень социально-экономического потенциала некоммерческих организаций ДОСААФ. Назовем этот кластер «отстающие» или «низкий уровень потенциала». Для регионов пятого кластера характерен средний уровень развития инфраструктуры, но при этом количество спортивных организаций имеет очень большой разброс значений – от самых низких до высоких. В шестой кластер вошли регионы, которым свойственно большое количество спортивных организаций. Уникален состав седьмого кластера: НКО ДОСААФ этих регионов имеют уровень социально-экономического потенциала выше среднего при низком числе спортивных организаций.

Результаты исследования социально-экономического потенциала некоммерческих организаций ДОСААФ России объективизируют ориентиры целенаправленной работы по укреплению региональных НКО, участвующих в подготовке допризывной молодежи по военно-учетным специальностям.

#### ***Библиографический список***

1. *Брагина З. В., Ершов В. Н., Смирнов А. П.* Структуризация информационного пространства (научное издание). Кострома : КГУ им. Н. А. Некрасова, 2008. 218 с.
2. *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: методы и процедуры. М. : Финансы и статистика, 2001. 560 с.
3. О некоммерческих организациях» (ред. от 10.01.14): ФЗ № 7 от 12.01.96.
4. Образование в цифрах. URL: <http://www.hse.ru/text/image/79718469.html> (дата обращения: 20.03.14).
5. *Ожегов С. И.* Словарь русского языка / под ред. Н. Ю. Шведовой. М. : Стереотип, 1992.
6. Оценка состава и структуры федерального бюджета. URL: <http://www.moluch.ru/archive/43/5266/> (дата обращения: 15.03.14).
7. Результаты эмпирических исследований гражданского общества. URL: <http://www.opes.ru/1320628.html>. (дата обращения: 30.03.14).

ББК 332.1

*А. А. Посажеников*

### **МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА**

Приводится авторская методика расчета синергетического эффекта при взаимодействии потребителей, бизнеса, а также региональных и муниципальных органов власти в процессе функционирования и развития ЖКК. Научная публикация подготовлена в рамках государственного задания ВлГУ № 2014/13 на выполнение государственных работ в сфере научной деятельности.

**Ключевые слова:** синергетический эффект, жилищно-коммунальный комплекс, методика расчета синергетического эффекта.

*A. A. Posazhennikov*

### **METHODICAL BASES OF A SYNERGISTIC EFFECT WHEN IZATION DEVELOPMENT STRATEGY HOUSING COMPLEXES REGION**

This paper presents the author's method of calculating the synergistic effect in the interaction of consumers, businesses as well as regional and local authorities in the functioning and development of HMC. Scientific publication is part of the state task VISU number 2014/13 to perform public works in the field of scientific activity.

**Key words:** synergistic effect, housing complex, method of calculating synergies.

Оценка такого сложного многомерного явления, как синергия не может основываться на одном подходе, необходима комплексная оценка, позволяющая минимизировать погрешности. Вопросы количественной оценки синергии были изучены в работах П. Н. Захарова.<sup>1</sup>

Перечень интегральных показателей по группам субъектов ЖКК был сформирован в ходе исследования (табл.).

---

© Посажеников А. А., 2014

<sup>1</sup> *Захаров П. Н.* Методические аспекты оценки эффективности синергии стратегии развития организации // Вестник университета. Серия «Развитие отраслевого и регионального управления». 2007. № 7 (7). С. 89.

$$Y_{\text{субъекта}} = \sum_{j=1}^m a_j * (1 + /- b_j) \quad (1)$$

где  $a_j$  = весовой коэффициент показателя;  
 $b_j$  = значение показателя (+ для значений, изменение которых признано положительным; – для значений, изменение которых признано отрицательным).

Таблица

Данные для расчета интегральных показателей

Субъекты	Показатель	Изменение 2011 к 2010	Вес
Потребители	Доля оплаты ЖКУ в доходах собственника (р.)	0 (п)	0,1
	Число семей, улучшивших жилищные условия	0,37 (о)	0,3
	Рост затрат на ЖКУ (р.)	0,13 (п)	0,3
	Среднемесячный размер начисленных субсидий на семью (р.)	0,23 (п)	0,1
	Стоимость ЖКУ на 1 кв. м площади жилья (р.)	0,14 (о)	0,2
Бизнес	Возмещаемая населением величина затрат по предоставлению ЖКУ (в месяц на человека) (р.)	0,149 (п)	0,3
	Дебиторская задолженность орг., оказывающих ЖКУ (тыс. р.)	0,127 (о)	0,1
	Кредиторская задолженность орг., оказывающих ЖКУ (тыс. р.)	0,057 (о)	0,1
	Фактически оплачено населением ЖКУ (тыс. р.)	0,184 (п)	0,3
	Общая сумма доходов организаций, оказывающих ЖКУ (тыс. р.)	0,04 (о)	0,2
Региональные и муниципальные органы власти	Сумма регионального финансирования ЖКК	0,251 (п)	0,3
	Доходы на душу населения (р.)	0,1 (п)	0,1
	Прирост общей площади жилищного фонда (тыс. кв. м)	0,08 (о)	0,2
	Характер жилья (кв. м)	0,01 (о)	0,2
	Объем средств, предусмотренных на предоставление соц. поддержки по оплате помещения и ЖКУ (р. на чел.)	0,08 (о)	0,2

Изменение (п) – положительное, (о) – отрицательное

Рассчитаем интегральные показатели субъектов ЖКК:

$$Y_{\text{Потребители}} = 0,1*(1+0) + 0,3*(1-0,37) + 0,3*(1+0,13) + 0,1*(1+0,23) + 0,2*(1-0,14) = 0,97$$

$$Y_{\text{Бизнес}} = 0,3*(1+0,15) + 0,1*(1-0,13) + 0,1*(1-0,06) + 0,3*(1+0,18) + 0,2*(1-0,04) = 1,07$$

$$Y_{\text{Региональные и муниципальные органы власти}} = 0,3*(1+0,25) + 0,1*(1+0,1) + 0,2*(1-0,8) + 0,2*(1-0,01) + 0,2*(1-0,08) = 0,9$$

Синергетический эффект от взаимодействия субъектов ЖКК в 2011 году можно рассчитать по формуле 2.

**Синергетический эффект**

$$= \sqrt{(Y_{\text{ПФ}}^i * x) + (Y_{\text{БФ}}^j * y) + (Y_{\text{РиМОВФ}}^k * z)} \quad (2)$$

где  $Y_{\text{ПФ}}$   $Y_{\text{БФ}}$   $Y_{\text{РиМОВФ}}$  – интегральные показатели субъектов ЖКК;  $i - j - k$  – показатели, определяемые экспертным путем, отражают эффективность совместных действий при реализации стратегии развития ЖКК Владимирской области, выставляются в диапазоне от 1 до 3, притом, что 2 – абсолютно нормальная работа в составе региона (среднестатистический уровень взаимодействия по РФ);

$i$  – показатель потребителей;

$j$  – показатель бизнеса;

$k$  – показатель региональных и муниципальных органов власти.

$x - y - z$  – показатели, определяемые экспертным путем, весовой коэффициент значимости субъекта в деятельности региона.

Экспертные оценки были выставлены по факту проведения анкетирования. Рассчитаем синергетический эффект для ЖКК Владимирской области.

**Синергетический эффект**

$$= \sqrt{(0,92^{1,9} * 0,4) + (1,07^{2,5} * 0,4) + (0,9^2 * 0,2)}$$

Таким образом, синергетический эффект взаимодействия субъектов ЖКК Владимирской области – 0,99. Можно говорить о том, что в деятельности субъектов ЖКК Владимирской области в 2010–2011 гг. не наблюдается синергетического эффекта. С другой стороны, показатель 0,99 говорит о том, что совместная работа субъектов является практически нормальной (значение 1). Это подтверждает необходимость закладывать синергию на уровне стратегического планирования.

**РАЗРАБОТКА КАРТЫ ИСТОЧНИКОВ  
СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ  
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА**

Проявления эффекта синергии основано на точках роста, источниках синергетического эффекта. В настоящей статье представлен процесс формирования карты источников синергетического эффекта ЖКК на основе их систематизации и классификации. Научная публикация подготовлена в рамках государственного задания ВлГУ № 2014/13 на выполнение государственных работ в сфере научной деятельности.

**Ключевые слова:** источники синергетического эффекта, синергия, жилищно-коммунальный комплекс.

*A. A. Posazhennikov*

**DEVELOPMENT MAP SOURCE SYNERGISTIC EFFECT TAKING  
INTO ACCOUNT SPECIFICITY OF HOUSING COMPLEXES**

Manifestations of synergies based on points of growth, sources of synergies. This paper presents the process of forming the map sources synergies HMC based on their systematization and classification. Scientific publication is part of the state task VISU number 2014/13 to perform public works in the field of scientific activity.

**Key words:** sources of synergy, synergy, housing complex.

Специфика ЖКК региона заключается в том, что комплекс объединяет в себе интересы гражданского общества, бизнеса и органов власти. Именно общие интересы и цели являются, по мнению авторов, двигателями синергетического подхода как практики управления.

Синергетический эффект очень сложно предвидеть, еще более сложная задача – сформировать условия для его проявления. Для её решения необходимо систематизировать основные источники синергетического эффекта, а также сформировать условия, максимально благоприятные для их трансформации в синергетический эффект.



В ходе исследования теоретических источников была выявлена необходимость систематизации и классификации источников синергетического эффекта. По факту проведенного исследования теоретической базы синергетического подхода, стратегического менеджмента и теории организации разнообразные авторские понимания термина «источники синергетического эффекта» были систематизированы в ключе четырех видов, предложенных И. Ансоффом [1, с. 255]. Сведем информацию в таблицу 1.

*Таблица 1*

**Систематизация источников синергетического эффекта по Ансоффу**

<b>Вид синергизма</b>	<b>Источники</b>
Продажи	группы услуг, общие склады, центры управления и распределения, тарифная политика
Оперативный	транзакционные издержки, денежные потоки, комплекс функций, задачи, центры управления
Инвестиционный	инновации, инфраструктурные объекты, унифицированные элементы; технологические цепи; процессы жизненных циклов продуктов и технологий; каналы передачи информации
Менеджмент	знания, репутация, административный ресурс, структура

На основании систематизации была выявлена необходимость классификации источников синергии, в качестве основания для классификации был выбран принцип перехода от одного вида к другому в процессе развития или изменения. Сформируем авторскую классификацию источников синергетического эффекта ЖКК региона (табл. 2).

*Таблица 2*

**Классификация источников синергетического эффекта**

<b>Признак</b>	<b>Содержание признака</b>
По частоте проявления	единовременные, циклические, постоянные
По уровню проявления	федерального, регионального, муниципального
По содержанию	общие, частные (социальные, экономические, технические, физические, имиджевые)
По структуре	функции, отношения, элементы

Полученная информация необходима для формирования карты источников синергии и форм их функционирования применительно к ЖКК региона. Первостепенной задачей на данном этапе исследования является определение основных субъектов, при взаимодействии которых будет анализироваться возможность появления синергетического эффекта. Исходя из схемы организации и управления ЖКК Владимирской области, этими субъектами должны стать следующие макросубъекты:

- потребители услуг;
- бизнес структуры;
- государство.

Взаимодействие участвующих в процессе управления субъектов должно строиться на принципе баланса их интересов путем заключения договоров, которые обеспечивали бы сочетание прав, обязанностей и ответственности всех участников договорных отношений, защиту прав владельцев и нанимателей жилья [2, с. 32].

Сформируем карту источников синергии для ЖКК региона (см. рис.).



Карта источников синергетического эффекта ЖКК региона

ЖКК представляет собой сложную модель взаимодействия. Обслуживание жилого фонда и инфраструктуры может яв-

ляться потенциальной средой для формирования источников синергии по следующему ряду причин:

- а) наличие стабильного рынка сбыта;
- б) прямые денежные платежи от населения;
- в) льготное налогообложение;
- г) возможность предоставления дополнительных услуг.

Более подробно разберемся с взаимодействием различных субъектов ЖКК региона (табл. 3).

Таблица 3

**Источники СЭ при взаимодействии субъектов ЖКК**

<b>Субъекты взаимодействия</b>	<b>Источники синергетического эффекта</b>
Взаимодействие всех субъектов комплекса	общее образовательное поле, общественный контроль, денежные потоки
Взаимодействие «потребители – бизнес»	репутация, центры управления и распределения, коллектив
Взаимодействие «потребители – государство»	каналы передачи информации
Взаимодействие «бизнес – государство»	административный ресурс, структура, транзакционные издержки, группы товаров, инфраструктурные объекты, технологические цепи, унифицированные элементы

Переход ЖКК на управление с позиций синергетического подхода позволит изменить сложившуюся систему жесткой внешней организации на принципы воспроизводства, саморазвития и синергии. И даже высокие риски изменений не могут перекрыть возможностей выхода отрасли на конкурентное рыночное функционирование.

**Библиографический список**

1. *Ансофф И.* Стратегический менеджмент. Классическое издание : пер. с англ. / под ред. А. П. Петрова. СПб. : Питер, 2009. 310 с.
2. *Захаров П. Н.* Источники синергии стратегии развития университетского комплекса региона // Динамика сложных систем. 2012. № 1. Т. 6.

## **ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ КАК ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

Проанализированы особенности установления цены на программное обеспечение. Сделан вывод о необходимости совершенствовании механизмов ценообразования на объекты интеллектуальной собственности.

**Ключевые слова:** ценообразование, программное обеспечение, интеллектуальная собственность.

*Т. Д. Раева*

## **PRICE FORMING OF SOFTWARE AS INTELLECTUAL PROPERTY**

This article analyzes the characteristics of software pricing. It is concluded that the need to improve pricing mechanisms for intellectual property.

**Key words:** pricing, software, intellectual property.

Развивающийся бизнес информационных технологий является самым динамичным и бурно прогрессирующим. Постоянно обновляется компьютерная техника, совершенствуются каналы связи и программное обеспечение. Программные продукты на рынке становятся таким же товаром, как и потребительские товары, сырье, электроэнергия и т. д. Поэтому определение рыночной цены программного продукта становится особенно актуальным.

Установление цены на программные продукты является одним из самых сложных вопросов в современной экономике, ведь программный продукт как товар обладает целым рядом особенностей. Сложности при формировании цены на них объясняются следующими обстоятельствами.

1. Очень сложно количественно измерить и отразить в стоимости ценность информации и знаний, заключенных в программном продукте. Пользователь будет иметь представления о полезности программы только после ее применения, поэтому нельзя заранее спрогнозировать спрос на данный вид товара.

2. При формировании цены на программные продукты главным образом учитываются затраты на создание, а не на

производство и воспроизводство. Затраты труда на создание продукта учитываются не на единицу товара, а на весь проект, реализуемый в определенный период времени.

3. Программные продукты – это, как правило, сопутствующие товары, т. е. пользователи применяют их как средство реализации определенных технологий и инноваций. В связи с этим возникают сложности в определении себестоимости самого программного продукта в общей себестоимости реализации данных задач.

4. При продаже программных продуктов привычные понятия «спрос и предложение» обретают несколько иной смысл. Отсутствие существенных затрат на тиражирование готового продукта означает практически неограниченное предложение, причем теоретически при сколь угодно низкой цене.

5. Кроме того, программные продукты могут быть тиражируемыми или разрабатываться на заказ. В первом случае их можно сравнивать с товарами, а во втором – с услугами.

Из вышеперечисленного следует, что программные продукты – довольно специфичный вид товаров на рынке, поэтому и формирование цены на программное обеспечение происходит особым образом.

Как же определить цену на программный продукт?

Разумеется, нижний предел цены не должен быть меньше издержек на создание программного продукта. Причем наибольшая доля в издержках приходится на затраты труда. Следующую по величине долю в затратах составляет стоимость лицензий на другие программные продукты, используемые при создании нового. Тем не менее, как показывает практика, доля издержек в цене программного продукта в большинстве случаев незначительна [1, с. 36–37].

Кроме издержек, цена на программный продукт складывается с учетом следующих факторов.

1. Учитывается потенциальный доход или экономия, которые получит пользователь в результате применения данного продукта.

2. Если продукт не является уникальным, т. е. другие производители предлагают аналогичные продукты, цена будет определяться с учетом цен конкурентов.

3. Пользователь может либо сам разработать подобный продукт, либо привлечь для этого сторонних лиц. Это означает,

что цена на программный продукт должна учитывать стоимость самостоятельной разработки.

4. Цена на программный продукт также включает затраты производителя на охрану своей интеллектуальной собственности, которая подразумевает не только использование технических средств защиты, но и дорогостоящие организационно-правовые мероприятия.

5. Поскольку на 100 % защититься от пиратства невозможно, многие производители программных продуктов закладывают в цену величину упущенной выгоды от несанкционированного копирования и распространения продукта.

На рынке сложились следующие типичные ценовые значения на некоторые категории ПО [2, с. 23]:

- утилиты – продаются по цене 30–70 дол.;
- средства повышения производительности – 100–500 дол.;
- профессиональные продукты – 1000–5000 дол.;
- корпоративные продукты – от 20 000 дол.

Также существует бесплатное (freeware) и условно-бесплатное (shareware) распространение программных продуктов. В первом случае продукт поддерживается самими пользователями, которые могут самостоятельно вносить в них любые изменения и делать пожертвования на его развитие. К условно-бесплатному распространению относится предоставление демонстрационных версий программ с ограниченной функциональностью для того, чтобы покупатель мог предварительно оценить основные функции, преимущества и недостатки продукта.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в силу специфики программных продуктов установление цены на них является сложной задачей, требующей учета многих факторов.

#### ***Библиографический список***

1. *Аглицкий И.* Ценообразование на программные продукты // Computerworld Россия. 2011. № 45. URL: <http://www.osp.ru/cw/2011/45/32699/> (дата обращения: 20.03.14).

2. Особенности методологии определения цен на программные продукты // Российское предпринимательство. 2012. № 12. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/6841/> (дата обращения: 20.03.14).

### **ПРОВЕДЕНИЕ ЗИМНЕЙ ОЛИМПИАДЫ В СОЧИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫГОДЫ И НЕДОСТАТКИ**

С учетом статистических данных проанализированы последствия проведения зимней Олимпиады в Сочи. Был сделан вывод об их позитивном и негативном влиянии на экономику России.

**Ключевые слова:** прямые экономические выгоды, косвенные экономические выгоды, экономические потери, инвестиции.

*A. S. Reshetilova*

### **WINTER OLIMPIC GAMES IN SOCHI: ECONOMIC BENEFITS AND DISADVANTAGES**

This article analyzes the implications of the Winter Olympics in Sochi, which is based on statistical data. As the result, it was determined their positive and negative impact on the Russian economy.

**Key words:** direct economic benefits, indirect economic benefits, economic losses, investment.

После окончания зимних Олимпийских игр в Сочи широкая публика расходится во мнениях о том, сколько стоило стране проведение данного мероприятия. И вполне целесообразно задаться вопросом: почему страны придают такое большое значение принятию у себя Олимпийских игр или аналогичных соревнований мирового значения?

Беря на себя ответственность провести крупное спортивное мероприятие, страна может получить прямые и косвенные экономические выгоды. К числу общих прямых выгод относятся капитальное строительство и сооружение новых объектов инфраструктуры, связанные с этим мероприятием, долгосрочные выгоды, такие, как снижение транспортных издержек благодаря улучшению сети автомобильных или железных дорог, а также расходы туристов, приезжающих из других городов и стран для посещения игр. Общие косвенные выгоды могут включать эффекты от рекламы, которые представляют принимающий город или страну как потенциальное место назначения для туризма

или бизнеса в будущем и усиливают чувство гражданской гордости и национальной общности, а также поднимают престиж принимающего города или страны.

Перед началом Олимпиады в Сочи международное рейтинговое агентство Moody's опубликовало статью, в которой выражено мнение о том, что Олимпийские игры не принесут экономике России видимой пользы. Эксперты агентства считают, что от проведения Игр выиграют только международные спонсоры благодаря получению эксклюзивных маркетинговых прав. К числу краткосрочных выгод относится улучшение инфраструктуры в Сочи и Краснодарском крае, которая, как отмечают эксперты, со временем потребует средств на восстановление и доработку.

К негативным последствиям может быть отнесено следующее.

1. В самой уязвимой ситуации, по мнению экспертов агентства, окажется гостиничный сектор. Значительное увеличение номерного фонда на фоне жесткой конкуренции со стороны других курортов создадут неопределенность в отношении долгосрочных перспектив туристической отрасли Сочи.

2. Негативное влияние Олимпиада окажет на финансовое состояние российских государственных банков, предоставлявших кредиты и инвестировавших в капитал олимпийских девелоперов.

3. Существует опасность того, что из-за необходимости постоянного обновления и доработки часть созданной инфраструктуры будет заброшена. В первую очередь это относится к береговым сооружениям и дорогам к удаленным олимпийским объектам. Для региона будет дешевле полностью отказаться от их использования, чем осуществлять постоянную поддержку и реконструкцию, делают вывод эксперты рейтингового агентства [2].

Более позитивный характер носит оценка последствий проведения Олимпийских игр экспертами Центрального банка России. По их мнению, сочинская Олимпиада может принести России доход в размере 0,3 процента от ВВП.

Ожидается, что рост объема транспортных и гостинично-ресторанных услуг обеспечит положительный эффект на протяжении всей первой половины текущего года. Если же брать



среднесрочную перспективу, то тут вероятнее всего начнутся издержки, связанные с обслуживанием олимпийских объектов. К числу финансовых рисков Центральный банк относит те, которые связаны с вероятностью, что вложения могут и не окупиться со временем. Но, с другой стороны, предполагается, что после Олимпиады обязательно возрастет туристическая активность, а также произойдет улучшение платежного баланса России [3].

Проанализировав статистические данные, можно выделить наиболее общие выгоды и потери, которые понесла экономика России от проведения зимних Олимпийских игр в Сочи. К числу позитивных моментов, на мой взгляд, относятся следующие.

1. Внешнее преобразование города. Это прежде всего выражается в количестве расположенных там гостиниц и апартаментов. Число номеров за время подготовки к Олимпиаде выросло с 5000 до 55000. Приведем следующую статистику: гостиничный комплекс Azimut стал крупнейшим в Европе и насчитывает 3600 номеров, таким образом, произошел прирост номерного фонда гостиниц «4–5 звезд» в 10 раз за шесть лет; площадь крупнейшего в городе ТРК «Море молл» составляет 168 тыс. кв. м; сам Большой Сочи растянулся на 145 км вдоль побережья Черного моря.

2. Кроме того, в Сочи появились уникальные курорты, которые не имеют аналогов в мире. Бюджет строительства горного курорта «Роза Хутор» составлял 350 млн дол. по проектной стоимости, однако в процессе строительства реальная стоимость объекта выросла почти в шесть раз и составила 2,07 млрд дол., 1,67 млрд дол. из которых были получены как кредит «Внешнеэкономбанка».

3. В таблице приведена стоимость строительства основных олимпийских объектов, которые были разделены на две группы: крупнейшие объекты по размеру инвестиций и крупнейшие объекты недвижимости по вырубке.

Таблица

**Стоимость строительства основных объектов недвижимости  
при подготовке к зимней Олимпиаде в Сочи 2014 г.**

Группа	Название объекта	Стоимость
Крупнейшие объекты недвижимости по выручке	Пансионат «Шексна»	350 млн р.
	Санаторно-развлекательный центр «АкваЛоо»	850 млн р.
	Санаторий «Заполярье»	1,1 млрд р.
	ТРК «Море Молл»	1,1 млрд р.
	Маринс Парк отель	350 млн р.
	Гостиница «Жемчужина»	600 млн р.
	Санаторно-курортное объединение «Адлеркурорт»	570 млн р.
	Пансионат «Весна»	350 млн р.
	Санаторий «Южное взморье»	680 млн р.
Крупнейшие объекты по размеру инвестиций	Сочи Гранд Марина	1,2 млрд р.
	Юниверсити плаза	13 млрд р.
	Международный аэропорт Сочи	14 млрд р.
	Основная Олимпийская деревня	24,2 млрд р.
	Отели «Русские сезоны»	3 млрд р.
	Гостиничный комплекс Azimut	16 млрд р.
	Гостиница Radisson Blu Paradise Resort & Spa Hotel	9,5 млрд р.
	Гостиничный комплекс Bridge Resort	3 млрд р.
	Роза Хутор	68,5 млрд р.

Таким образом, среди крупнейших объектов по выручке преобладают санатории, наибольшая выручка одного из которых (санатория «Заполярье») составила 1,1 млрд р. Самым крупным объектом по размеру инвестиций стал горный курорт «Роза Хутор» с размером инвестиций в 68,5 млрд р. Позитивным является то, что все данные объекты были построены с помощью привлечения инвестиций, а следовательно, в процессе строительства Олимпийских объектов повысилась инвестиционная активность отечественных предпринимателей.

4. Организационный комитет Олимпиады заработал на спонсорских и лицензионных контрактах около 2 млрд дол., из которых большую часть обеспечили государственные спонсоры.

Следует отметить то, что небольшие компании также получили доход от продажи официальных товаров «Сочи 2014», оцениваемый в 500 млн дол. Прием заявок на право пользования символикой Игр был объявлен по 63 товарным категориям – тем, что не противоречат олимпийским идеалам. Всего лицензии приобрели 55 компаний, например, компания «Адамас» победила в тендере, проводимом оргкомитетом «Сочи 2014» на право изготовления 1300 олимпийских медалей и получила право на использование олимпийской символики на ювелирной продукции. Считается, что смета расходов на изготовление олимпийских медалей составила около 20 млн дол., что составляет всего 7 % от годового оборота ювелирной компании.

Можно предположить, что отчисления с продаж организаторам составят около 100 млн дол. Таким образом, вышеназванный бюджет организационного комитета на 80 % закрывается за счет спонсорских контрактов и лицензионных договоров с производителями и продавцами товаров и услуг.

К числу негативных аспектов проведения таких мероприятий теоретически относят перерасход средств, неэффективное использование земли, неадекватное планирование и недостаточное использование объектов.

1. Такая отрицательная сторона, как перерасход средств, напрямую касается Олимпийских игр в Сочи. Себестоимость проекта за время его реализации выросла в пять раз – с 12 млрд дол. (314 млрд р.) до 50 млрд дол. (1,5 трлн р.). Для сравнения приведем статистику прошлых зимних Олимпийских игр: Олимпиада в Ванкувере обошлась организаторам в 1,7 млрд дол., в Турине – в 840 млн дол.

2. Организационная структура оказалась непрочной: государственную корпорацию «Олимпстрой» в процессе подготовки Олимпиады возглавляло четыре президента, городом Сочи руководит третий мэр, сменилось несколько профильных заместителей министра. Следует отметить, что каждый руководитель приходил со своей командой, при этом увольнения на низовом уровне не прекращались.

3. С используемой моделью финансирования в процессе работы также возникли проблемы: из 20 выданных «Внешэкономбанком» олимпийских кредитов на 240 млрд р. проблемны-

ми оказались девять – на 190 млрд. Итогом стало то, что инвесторы обратились в Правительство с просьбой повысить сроки окупаемости проектов до 40 лет [1, с. 79–100].

Проанализировав множество положительных и отрицательных последствий от проведения Олимпийских игр, можно сделать вывод о том, как сложно оценить весь суммарный эффект. Также следует отметить, что экономическая и неэкономическая ценность проведения крупного мероприятия, подобного Олимпийским играм, сложна и обычно различается в зависимости от ситуации.

### ***Библиографический список***

1. *Иваницкая Н., Грузинова И.* Специальный проект «Сочи-2014» // *Forbes* 2014. № 02 (119). С. 79–100.

2. Экономика России не получит выгод от Олимпиады в Сочи – Moody's // «Биржевой лидер». URL: <http://www.profi-forex.org/novosti-rossii/entry1008197800.html> (дата обращения: 28.03.2014).

3. Экономические последствия Олимпиады по оценкам Центрального Банка. URL: <http://businessregard.ru/economy/1534-ekonomicheskie-posledstviya-olimpiady-po-ocenke-cb.html>. (дата обращения: 28.03.2014).

### **К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОЛОЖЕНИИ НАЕМНЫХ РАБОТНИКОВ В СИСТЕМЕ ПРОИЗВОДСТВА**

Появление и распространение системы наемного труда – качественно новая ступень развития общества, образующая историческую эпоху, продолжающуюся и в настоящее время. Система наемного труда сочетает свободу и развитие личности с экономической несвободой, необходимостью продажи рабочей силы. Современная российская система наемного труда характеризуется высокой степенью рассогласованности интересов ее элементов, и следовательно, нуждается в трансформации. Возможность достижения относительного баланса интересов работников и работодателей создаст развитие системы социального партнерства.

**Ключевые слова:** наемный труд, экономические интересы, отчуждение труда.

*О. S. Romanova*

### **TO THE QUESTION OF THE ECONOMIC SITUATION OF HIRED WORKERS IN PRODUCTION SYSTEM**

Emergence and distribution of system of wage labor – qualitatively new step of development of the society, forming the historical era proceeding and now. The system of wage labor combines freedom and development of the personality with economic not freedom, need of sale of labor. The modern Russian system of wage labor is characterized by high degree of a mismatch of interests of its elements, and, therefore, needs transformation. Possibility of achievement of relative balance of interests of workers and employers will create development of system of social partnership.

**Key words:** wage labor, economic interests, work alienation.

Появление и распространение системы наемного труда – качественно новая ступень развития общества, образующая историческую эпоху, продолжающуюся и в настоящее время. Объективные экономические законы, как известно, не зависят от воли и желания людей. По словам К. Маркса, «пожелание, чтобы, например, меновая стоимость из формы товара и денег не развивалась в форму капитала или чтобы труд, производящий

меновую стоимость, не развился в наемный труд, столь же благонамеренно, сколь и глупо» [4, с. 149].

Наемный труд – историческая форма труда, для которой характерны следующие черты [14]:

1) предварительным условием совершения процесса труда является купля-продажа товара «рабочая сила» на рынке труда;

2) процесс труда совершается под надзором нанимателя или нанятого им персонала;

3) продукт труда принадлежит нанимателю, содержит вновь созданную стоимость, состоящую из стоимости необходимого продукта, возмещающую стоимость рабочей силы, и прибавочной стоимости.

Работник продает временное использование своего труда, оставаясь собственником своих способностей к труду. Эта сделка получила название найма, труд получил название наемного труда, работник – название наемного работника, а рыночную экономику иногда называют системой наемного труда.

Заслугой К. Маркса можно считать то, что он обосновал тезис о том, что живой наемный труд играет решающую роль в создании и приращении стоимости. В процессе труда рабочая сила переносит стоимость средств производства и создает новую стоимость.

Современные ученые нередко вступают в полемику с ним относительно определения стоимости рабочей силы. Приведем пример наиболее теоретически состоятельного полемизирования.

«В основе любого товара лежит труд, его количество определяет величину стоимости товара независимо от того, в какой форме или в каком виде он предстает перед нами. Если рабочая сила – товар, то ей присущи все его качества: потребительская стоимость зависит от качества, востребованности. В формуле стоимости  $C+V+M$ ,  $C$  – постоянный капитал, формируют знания, способности и профессиональные навыки, получаемые работником в течение жизни. Получение новых знаний, повышение квалификации и профессионального мастерства – процесс роста их постоянного капитала. Разная стоимость рабочей силы у работников разной квалификации. Это проявляется еще до начала процесса труда.

По закону товарного производства, предполагающему эквивалентный обмен, товару «рабочая сила» противостоит капиталист 1) как рабочая сила, организующая производство; 2) как собственник необходимых средств производства. В процессе соединения всех составляющих процесса труда создается  $W$ . Процесс распределения  $W$  происходит так. И работник, и капиталист получают возмещение затрат своего постоянного и переменного капитала. Прибавочная стоимость распределяется пропорционально их вкладам в процесс производства. Кто больше вложил, тот больше и получил. Если работник получил ниже стоимости рабочей силы, он разрывает отношения с работодателем. Так происходит с любым товаром, который продается на рынке ниже своей стоимости» [12, с. 17–18].

«Маркс утверждал, что стоимость рабочей силы определяется рабочим временем, необходимым для производства и воспроизводства этого товара. Непоследовательность его подхода состоит в том, что товар, коли таковым является рабочая сила, не может оцениваться стоимостью жизненных средств и только. Как всякая стоимость, она должна определяться количеством труда, необходимого для ее производства. Следовательно, по стоимости, по ее структуре она не может отличаться от общей массы товаров.

Цена может существенно отклоняться от стоимости в ту или другую сторону в зависимости от конъюнктуры спроса и предложения... Следуя Марксовой логике, капиталист должен был бы абсолютно и относительно наращивать долю переменного капитала в его общей структуре. Однако по мере ускорения динамики накопления капитала отношение постоянной и переменной частей капитала изменяется отнюдь не в сторону последней.

Согласно Марксу, получается: капиталист, забирая себе всю долю прибавочной стоимости, нарушает законы товарного рынка, а рабочий настолько "глуп", что на протяжении столетий не видит явного обмана. С учетом того, что капиталист всегда стремится к максимизации прибыли и минимизации зарплаты рабочего, последнего почти всегда должна была бы ждать нищенская участь. Однако исторический опыт это не подтверждает» [13, с. 58–59].

«Стоимость рабочей силы падает пропорционально количеству безработного населения. Это своего рода мультипликатор стоимости рабочей силы. Если количество безработных растет, то появление каждого нового безработного пропорционально обеспечивает стоимость рабочей силы. Чем выше безработица на рынке, тем выше эксплуатация, и наоборот. Цена, уравновешивающая спрос на рабочую силу и ее предложение, никоим образом не зависит от желания или нежелания капиталиста обманывать рабочего. Капиталист оплачивает рабочую силу по той цене, которая сложилась на рынке... Капиталист, подобно рабочему, в своих действиях исходит из конкретной ситуации, которая сложилась на рынке в данный момент. Избыточное положение на рынке труда – ситуация, которая полностью устраивает капиталиста, т. к. цена рабочей силы падает.

Специфическая природа продаваемого товара обуславливает предел потребления его покупателем, и рабочий осуществляет свое право продавца, когда стремится ограничить рабочий день определенными рамками. Следовательно, возникает антиномия – право противопоставляется праву. Итак, и капиталист, и работник в своих действиях в равной мере зависят от закона товарообмена» [13, с. 58–59].

Подобная точка зрения имеет право на существование хотя бы в силу своей четкой и логичной аргументации. Однако теория Маркса не менее убедительна, хотя и не лишена вышерассмотренных недостатков. Ее состоятельность доказана практикой.

Вопреки мнению большинства современных экономистов, более весомо выглядят аргументы политэкономов прошлого в пользу того, что не талант и труд организатора, не способность пополнять свои знания и умело пользоваться информацией и даже не умелое стратегическое планирование, а умение организовать процесс согласованной работы людей обуславливает его право на определенную долю в совокупном доходе. «Основным источником дохода является труд человека, а собственность – феномен, производный от него. Капитал же есть совокупность промежуточных благ между природой и человеком, которые в ходе «маневра производства» могут увеличить или (при неудовлетворительном управлении) уменьшить производительность человеческого труда. Внутрифирменное распределение сово-



купного дохода между его создателями должно производиться согласно закону трудовой стоимости» [1, с. 80].

В связи с тем, что различным экономическим силам имманентно свойственно стремление завладеть большей частью созданных благ, речь может вестись об эксплуатации или неправомерном присвоении. Для того, чтобы организовать деятельность любой фирмы, необходимо, чтобы собственники наняли наемных рабочих. Оба эти субъекта рыночных отношений свободны в принятии решений о взаимной договоренности. Цели, разумеется, у них могут быть разными. Собственники вкладывают средства, чтобы получить прибыль, отказываясь от накопления. Наемные работники жертвуют временем с целью получения средств к существованию. Удовлетворение своих потребностей работник отложить не может, объем благ для него играет второстепенную роль. Мотивация продажи труда сильнее стремления собственника увеличить имеющуюся ценность. Если на рынке всегда есть дефицит капитала, то предложение рабочей силы переизбыточно. Конъюнктура свободного рынка почти всегда более выгодна для собственника. Отсюда следует несправедливость в распределительных отношениях. «Предприниматель обычно добивается большего, чем по справедливости полагается ему на капитал (а также на свой труд и дарование), рабочий же вынужден уступить часть того, что ему полагается за труд. Это и является эксплуатацией» [2, с. 197].

Существует норма эксплуатации, т. е. те уступки, на которые идет работник, чтобы не лишиться средств к существованию. Если собственник будет выполнять все требования работников, то у него исчезнет стимул к предпринимательству и возникнет обратная эксплуатация.

Многие ученые убеждены в том, что «в характеристике наемного работника в качестве существенного пункта выступает его зависимость от капитала. Реально положение дел на современных предприятиях можно трактовать как взаимную зависимость, когда рабочие вынуждены работать ради целей, выдвигаемых капиталом, находятся в состоянии зависимости от его воли и произвола, но вместе с тем рабочие заинтересованы в том, чтобы предприятие функционировало, ибо с ним связаны их занятость и доходы. Однако привычное положение дел тако-

во, что сила капитала более значительна, чем сила рабочего персонала, к тому же часто недостаточно сплоченного и организованного» [11, с. 51]. Следовательно, чтобы работники несли ответственность наравне с работодателями, они должны стать собственниками хотя бы незначительной доли капитала. «Становление рабочей акционерной собственности имеет эволюционный характер, проходя несколько этапов развития – участие в прибылях, участие в управлении, участие в собственности, каждый из которых отвечает уровню зрелости условий, обуславливающих степень включения работников в хозяйственный процесс» [9, с. 37].

Характеризуя наемного работника предприятия, мы обозначим то, что у него есть определенное рабочее место, профессия, квалификация, уровень мастерства, личные качества, важные с точки зрения его трудовых интересов (например, мобильность, инновационность, трудовая мораль). Учитывая тот факт, что наемный труд отличается контрастностью и является вынужденным, можно охарактеризовать положение наемного работника следующим образом:

- 1) работник – объект эксплуатации;
- 2) он отчужден;
- 3) ему присущ экономический интерес, который частично совпадает с интересами собственников, а частично – нет.

Первые две характеристики в меньшей степени относятся к руководителям (или менеджерам высшего звена), которые также являются наемными работниками, но в большей мере влияют на формирование представления собственников о будущем их фирмы и о методах достижения целей. Руководители, как правило, более мотивированы, и их интересы в основном совпадают с интересами собственников.

Исходя из таких соображений, можно признать справедливой точку зрения о том, что рыночная экономика – это «взаимное давление интересов, противоположных при разделе доходов, но объединенных целью увеличения их общей суммы» [5, с. 28]. Действительно, интересы субъектов трудовых отношений во многом не просто различны, но изначально противоположны. Такая внутренняя противоречивость, по мнению российского экономиста В. Куликова, «свойственна всем основным аспектам

взаимоотношений работника и работодателя, связанным с оплатой труда, условиями и охраной труда, участием в управлении, приемом и увольнением работника» [10, с. 15].

Развитие наемного труда привело к тому, что различные место и конкретная роль дифференцирующихся групп его представителей в производстве требуют специального изучения. Попробуем охарактеризовать современное состояние системы наемного труда в России.

Сегодня система наемного труда в России включает три примерно равные части, состоящие из групп с высокой (руководители, специалисты высшего и среднего уровня квалификации), средней (квалифицированные рабочие, работники, занятые подготовкой информации, работники сферы обслуживания) и низкой профессиональной квалификацией (сельскохозяйственные, полуквалифицированные и неквалифицированные рабочие).

*Таблица 1*

**Распределение занятых в российской экономике по профессиональным группам [7, с. 96–98]**

Квалификация		2005, %	2010, %
Высокая	Руководители	7,2	8,1
	Специалисты высшего уровня квалификации	17,5	18,8
	Специалисты среднего уровня квалификации	14,7	15,4
Средняя	Служащие, занятые подготовкой информации	0,2	1,9
	Работники сферы обслуживания	14,4	12,3
	Квалифицированные рабочие промышленности	16,5	17,1
Низкая	Квалифицированные рабочие сельского хозяйства	4,9	3,5
	Полуквалифицированные рабочие	13,3	13,7
	Неквалифицированные рабочие	11,3	9,2

Данные, приведенные в таблице 1, показывают, что доля квалифицированного персонала за последние 5 лет в среднем

возросла на 1,3 %, доля неквалифицированных рабочих имеет тенденцию к снижению.

Постепенно изменяется численность работников, занятых в различных отраслях (таблица 2). Изменения касаются прежде всего соотношения населения, занятого в материальном производстве и в непроизводственной сфере.

Таблица 2

**Распределение занятых по основным отраслям  
русской экономики [7, с. 96]**

Отрасли экономики	2005, %	2010, %
Промышленность	22,9	21,8
Сельское и лесное хозяйство	11,1	9,6
Строительство	7,4	7,8
Транспорт	6,6	6,5
Связь	1,4	1,4
Оптовая и розничная торговля	16,6	18,1
Жилищно-коммунальное хозяйство	4,3	4,8
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	6,8	7,1
Образование	7,9	9,0
Культура и искусство	1,7	1,9
Наука и научное обслуживание	3,7	1,8
Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	1,3	1,7
Управление	5,2	5,6
Другие отрасли	3,1	2,9

За последние 5 лет в России уровень безработицы вырос с 6,8 до 7,5 % и в целом остается довольно близким к критическому (в мировой практике предельно критический уровень безработицы составляет 8–10 %). В государственных учреждениях службы занятости населения зарегистрировано в качестве безработных 1,4 млн чел. Средний возраст безработных – 35 лет. Самая высокая доля безработных среди лиц, имеющих общее среднее образование (32,6 %), а 14,8 % безработных имеют высшее образование.

В 2010 г. среднее значение непрерывного стажа трудовой деятельности по месту основной работы по всем формам занятости составило 8,5 года, в том числе у работающих на предприятиях и в организациях – 9,1 года, индивидуальных предпринимателей – 6,2 года, наемных работников у физических лиц – 3,9 года. 7,7 млн чел., или около 11,3 % занятого населения, трудились по месту настоящей основной работы менее 1 года, в том числе 0,8 млн чел. (1,2 %) – менее 1 месяца. При этом доля работающих менее 1 года по месту настоящей основной работы среди наемных работников у физических лиц и индивидуальных предпринимателей в 2,7 раза выше, чем у наемных работников предприятий и организаций. Такая тенденция позволяет сделать вывод о том, что в основном работники ценят стабильность и предпочитают ее предпринимательскому риску.

Большинство респондентов в целом удовлетворены своей текущей работой. При этом наибольшая удовлетворенность отмечается среди работников с высшим профессиональным образованием (81 %). Наименее удовлетворены своей работой работники с начальным профессиональным образованием – почти каждый третий испытывает определенную степень неудовлетворения текущей работой (34 %).

Неудовлетворенность работой при определенных условиях приводит к возникновению желания сменить работу. В 2010 г. из числа занятого населения 1,2 млн чел. (1,7 %) предпринимали шаги для смены места работы и 1,1 млн человек (1,6 %) искали дополнительную работу. Среди занятых, ищущих другую работу, 19 % составляют специалисты с высшим и 24 % – со средним профессиональным образованием. Среди ищущих дополнительную работу – соответственно 19 % и 28 %. Доля ищущих другую или дополнительную работу среди занятого населения с высшим образованием составила 2,2 %, со средним профессиональным образованием – 3,1 %.

Из числа лиц, ищущих другую работу, 65 % – это наемные работники предприятий и организаций, 28 % – наемные работники у индивидуальных предпринимателей и 6 % – индивидуальные предприниматели и лица, работающие на индивидуальной основе. Среди работающих по найму в неформальном секторе

доля ищущих другую работу в 4,4 раза выше, чем среди наемных работников предприятий и организаций, и составляет 5,6 %.

Из числа занятого населения, ищущего другую работу, 62,7 % хотели сменить место работы, так как их не устраивал уровень оплаты труда на настоящей работе, 9,1 % – хотели найти работу по специальности, 4,1 % – в связи с сокращением штата предприятия.

За последние годы значительно снизилась численность пострадавших при несчастных случаях на производстве (с 2005 по 2010 гг. с 78 до 48 тыс. чел.), что иллюстрирует тенденцию к улучшению условий труда, повышению контроля техники безопасности. Снизилась и численность рабочих, страдающих профессиональными заболеваниями (с 8156 до 7611 чел.). Вместе с тем 0,5 % работающих еще вынуждены трудиться на рабочих местах, оборудование которых не соответствует требованиям охраны труда. Процент работников, занятых в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам условий труда, по-прежнему высок – 29 %. 8,9 % работников заняты на работах, связанных с максимальной напряженностью трудового процесса.

О растущем желании лиц наемного труда работать более короткое время свидетельствует тот факт, что многие готовы не только отказаться от роста зарплаты в пользу свободного времени, но, более того, согласны жертвовать существующим уровнем дохода в обмен на возможность трудиться более короткое время [6, с. 195].

Эти исследования подтверждают тезис о том, что работники не хотят зарабатывать больше за счет непропорционально возрастающих трудовых усилий. Они предпочитают сберечь свои силы для более высокооплачиваемой работы. «С увеличением времени труда работников затраты предпринимателя растут медленнее, что выглядит вполне логичным: это выражает усиление интенсивности труда наемных работников, к чему, естественно, стремится любой работодатель. Однако далее скорость роста рабочего времени падает, что свидетельствует об осознании наемными работниками ситуации эксплуатации и появлении у них сопротивления. Здесь в большей части поведения людей реализуется социальная модель мотивации» [8, с. 94].

В экономической литературе советского периода активно рассматривалась такая категория, как «совокупный работник». Совокупный работник возникал и функционировал как социально-экономическое и технико-организационное единство работников, отдельные части которого находились в планомерной взаимной связи и взаимообусловленности. Считалось, что важнейшей социально-экономической предпосылкой существования совокупного работника является совместный труд, а разделение труда – обязательное условие его возникновения.

Рабочий воспринимался как часть и объективно необходимое звено совокупного работника предприятия. Безусловно, верным было мнение о том, что «работник передает свою рабочую силу как потому, что он лишен средств производства, так и потому, что его рабочая сила может функционировать только во взаимосвязи с другими» [3, с. 16].

Подобного рода рассуждения верны, но противоречат ряду других суждений того исторического периода относительно несправедливости эксплуатации работников в капиталистических странах. Рабочий может получить доход только будучи нанятым и объединенным с другими рабочими, поскольку он не владеет средствами производства и не может выполнить определенный объем работы в одиночку. Таким образом, наемные работники в большей степени зависят от собственников, чем собственники от них даже согласно рассуждениям советских ученых.

Объединение усилий приводит к сглаживанию недостатков каждого отдельного работника. Комбинирование, интеграция рабочей силы порождает новую производительную силу. Структура совокупного работника выражает устойчивые взаимосвязи между всеми работниками, занятыми в общественном производстве.

Целесообразно обратиться к категории «совокупный рабочий», не забывая при этом, что имеют место разные уровни сплоченности и эффективности труда. Дело в том, что в настоящее время гораздо эффективнее стимулировать не рабочее место, а весь коллектив. Необходимым условием применения такого подхода является то, что интересы совокупного рабочего отражают интересы каждого работника. При этом в качестве

объекта исследования чаще всего выступают достаточно крупные фирмы, производственные предприятия, холдинги с однородной структурой совокупного рабочего и территориальной близостью подразделений фирмы.

Понятие «совокупный рабочий» уже понятия «совокупный работник». Структура совокупного рабочего – взаимосвязи, которые складываются только между непосредственно производителями материальных благ преимущественно в сфере материального производства.

Данная категория была связующим звеном в цепочке формирования общего корпоративного интереса. Об эффективности совместного труда говорилось много, но главным условием возможности применения термина «совокупный работник» была согласованность интересов работников между собой, собственником выступало государство, которое, как считалось, разделяет интересы общества.

Достаточно актуальной проблемой исследования можно считать создание так называемых «коллективных предприятий». В связи с этим возникает необходимость изучения методов согласования интересов работников.

В условиях коллективного контроля право на присвоение результатов труда может принимать разные социальные формы, например, рабочего времени. В условиях, когда царит интерес «временщика», снижение заработной платы, сверхурочные работы без дополнительной оплаты, задержки заработной платы – лишь краткий, но имеющий массовое применение перечень инструментов для реализации такого интереса. Если передача ответственности работникам предприятия сопровождается вовлечением работников в управленческий процесс, то это приведет к упрощению административной структуры и сокращению управленческих расходов, а также обернется ростом трудовой мотивации и производительности труда, что, в конечном счете, способно повысить эффективность функционирования коллективного предприятия до рыночного уровня. Чем меньше оппортунизма в поведении работников, тем выше потенциал коллективного хозяйствования.

Сфера распространения коллективных предприятий – небольшие предприятия с несложной оргструктурой. Коллектив-



ные предприятия не лишены недостатков, но их главным достоинством является «дух сотрудничества». Кроме того, если работники финансово заинтересованы в процветании предприятия, например, за счет накопления средств в форме пенсионных обязательств предприятия, то происходит формирование общего корпоративного интереса.

В сфере трудовых отношений отсутствуют единые, общепринятые правила или нормы трудовых отношений. Отсюда проистекают множественные конфликты. Руководство входит в своеобразный сговор с работниками, платя им деньги «из кармана в карман» наличными, не платя при этом налоги, а значит, оно зависит от рабочих. Зависимость работников проявляется в том, что они не определяют ни размер, ни сроки оплаты. Результаты исследований показывают, что зачастую администрация и новые хозяева столь пренебрежительно относятся к работникам наемного труда, что возникает враждебная атмосфера. Униженное состояние рабочего объясняется тем, что еще не сформировался порядок «торговли» на рынке труда и правила поведения сторон. Пока формы взаимоотношений между работодателями и рабочими сильно разнятся от патерналистических или корпоративистских до резко враждебных, причем эта вражда не всегда мотивирована.

В настоящее время наблюдаются две явные тенденции развития наемного труда: 1) меняют к лучшему содержание труда и условия его применения, труд становится разнообразнее и протекает в благоприятных санитарно-гигиенических и иных условиях; 2) меняются сами люди, придается значимость престижности профессии, люди даже иногда сознательно стремятся взять на себя полную ответственность за выполняемую работу.

Исходя из вышеперечисленных факторов, можно утверждать то, что существующая система наемного труда нуждается в трансформации из-за ряда объективных причин, среди которых:

- нарастающая неудовлетворенность наемных работников своими жизненными условиями;
- явное расслоение общества на богатых и бедных;
- несправедливое распределение благ;

- отношение к сотруднику не как к личности, а как к средству производства;
- применение методов управления кадрами, несовместимых с человеческим достоинством;
- нарастающая тотальная автоматизация производственных процессов.

Значительную роль в разрешении противоречий взаимодействия собственников капитала и рабочей силы играет, на наш взгляд, формирование таких механизмов согласования их интересов, как привлечение работников к владению собственностью, к участию в распределении доходов своей компании. Все это и многое другое реально возможно в системе социального партнерства.

Подводя итог, следует отметить, что существующая в России система наемного труда во многом не устраивает большинство наемных рабочих. Складывается непростая ситуация: в то время, пока обычные сотрудники озабочены проблемами нехватки свободного времени для отдыха и общения с семьей и друзьями, работодатели ломают голову над тем, какие меры необходимо ввести для еще большей отдачи персонала. Для большинства населения работа не связана с положительными эмоциями, с творчеством и самовыражением. Многие люди считают время, проведенное на работе, вычеркнутым из жизни.

Итак, развитая система наемного труда формирует работника как личность, полностью отвечающую за себя, свой выбор, принятие решения. Она предполагает сформированную систему прав и обязанностей для наемных работников, включающую право собственности на свою рабочую силу, право конкуренции с другими продавцами рабочей силы при определении уровня оплаты, право создания профессиональных союзов для отстаивания своих интересов, право выбора покупателя своей рабочей силы, право выбора жизненных благ и способов удовлетворения жизненных потребностей.

#### ***Библиографический список***

1. *Алпатов А.* Право на справедливое вознаграждение за труд и механизм его реализации // Человек и труд. 2004. № 6.

2. *Басария Р.* К вопросу об эксплуатации труда в рыночной экономике // Общество и экономика. 2000. № 7.
3. *Коровяковская И. В.* Совокупный работник социалистического общества. М. : Экономика, 1987.
4. *Маркс К.* Экономические рукописи 1857–1859 годов // Сочинения. Т. 46. Ч. II.
5. *Ольсевич Ю.* «Неортодоксальный» взгляд У. Баумоля на достижения экономической науки в XX веке и ее задачи // Вопросы экономики. 2001. № 12.
6. Рабочее время в капиталистических странах. Проблемы эксплуатации, безработицы и классовой борьбы / под ред. В. А. Виноградова, О. В. Сальковского. М. : Наука, 1985.
7. Россия в цифрах: Краткий статистический справочник. М. : Госкомстат России, 2011.
8. *Сурков С.* Социально-психологические модели в анализе трудовой мотивации работников // Вопросы экономики. 2007. № 8.
9. *Тарануха Ю.* Рабочая акционерная собственность, ее потенциал // Экономист. 2003. № 3.
10. ТК РФ: правовые новации (официальный текст на 2 апреля 2007 г.) Постатейный научно-практический комментарий / руководитель авторского коллектива – заслуженный деятель науки РФ, д-р экон. наук, проф. В. В. Куликов, М. : 2007.
11. *Тихонов А. В.* Отношения по поводу физического труда, его место и роль в системе общественного воспроизводства : дис. ... канд. экон. наук. Иваново, 2007.
12. *Трапезников С.* Стоимость рабочей силы: попытка полемики с Марксом // Человек и труд. 2004. № 7.
13. *Трапезников С.* Эксплуатация труда: оппонируя Марксу // Человек и труд. 2004. № 11.
14. Экономический словарь. URL: <http://abc.informbureau.com/>

ББК 338.1

*У. И. Селиванова*

**УРОВЕНЬ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ,  
ЕГО ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ВЛИЯНИЕ  
НА СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ**

Раскрыто понятие нестабильности внешней среды предприятия и предложен принцип определения ее уровня.

**Ключевые слова:** нестабильность внешней среды, мониторинг.

*U. I. Selivanova*

**THE LEVEL OF INSTABILITY OF THE ENVIRONMENT IT'S  
DETERMINATION AND INFLUENCE  
ON STRATEGIC PLANNING**

In the article comprehension of instability of the environment is uncovered, the concept of its level determining is proposed.

**Key words:** instability of the environment, monitoring.

Авторы в своих работах, касающихся вопросов стратегического планирования, часто говорят о нестабильной внешней среде предприятий. При этом нестабильность внешней среды считается устоявшимся понятием, которое не требует пояснения. В статье С. Б. Папина [3] приводятся результаты опроса менеджмента организаций, которые считают нестабильность среды объективной реальностью. Автор отождествляет нестабильную среду с динамической. Мы считаем, что в широком смысле допустимо таким образом трактовать понятие «нестабильная среда».

Открытым остается вопрос об определении уровня нестабильности. Мы считаем, что определить данный уровень можно для определенных категорий, таких, как страна, регион, а также отрасль, предприятие и так далее. При этом мы убеждены, что необходимо подразделять внешнюю среду на составляющие элементы, как укрупненные, так и детализированные. Под элементами внешней среды подразумеваются ее составные части, на которые она разбивается для исследования и анализа. Такие инструменты, как GETS, PEST-анализ, анализ конкурентных сил Портера предполагают деление внешней среды на элементы.

---

© Селиванова У. И., 2014

Воспользовавшись понятием маркетинговая среда фирмы, также можно выделить элементы внешней среды с разделением на макро- и микросреду [1], разбиение на элементы по данному принципу мы считаем наиболее удачным. Однако все приведенные в литературе способы предполагают разделение внешней среды на укрупненные составляющие, в то время как для практических целей необходимо выявлять и детализированные составляющие. Мы считаем, что уровень нестабильности стоит оценивать не только для внешней среды в целом, для укрупненных элементов внешней среды, но также и для «подэлементов». Подобным образом можно получить целостную оценку уровня нестабильности внешней среды, демонстрирующую, какие ее составляющие отличаются наименьшей предсказуемостью.

Информация о том, какие укрупненные и детализированные элементы внешней среды отличаются наименьшей стабильностью, необходима, в частности, при планировании деятельности организации, в том числе стратегическом. Мы считаем, что инструмент, позволяющий отслеживать изменения внешней среды и ее элементов, – это мониторинг. Соглашаясь с Исаевым Д. В, мы будем понимать под мониторингом регулярный процесс сбора, структурирования и обобщения информации о характеристиках, событиях и явлениях, относящихся к некоторому объекту – объекту мониторинга [2]. В случае с внешней средой объектами мониторинга будут выступать ее элементы и «подэлементы».

Мониторинг позволяет получать информацию о происходящих изменениях в элементах внешней среды. Мы считаем, что количество существенных изменений за единицу времени и есть величина, характеризующая уровень динамичности за выбранный период. При этом должно производиться сравнение уровня динамичности внешней среды по разным элементам. Элементы (подэлементы) с наибольшим значением данного показателя будут обладать высоким уровнем нестабильности, элементы с наименьшим значением – низким уровнем нестабильности, то есть они будут относительно стабильны.

Основную сложность представляет вопрос об оценке изменения и отнесения его к существенным либо несущественным факторам. Как правило, оценку события осуществляют экспер-

ты. В случае с оценкой влияния события на стратегические планы предприятия экспертами выступают составители планов – руководство и отдел стратегического планирования. Бывают ситуации, когда выявить изменение, которое будет иметь существенное влияние на будущее, практически невозможно. Однако существуют экономические законы, которые позволяют судить о влиянии некоторых изменений на экономическую ситуацию, и ими необходимо пользоваться при прогнозировании состояния внешней среды.

В виде изменения элемента внешней среды может выступать какое-либо событие либо сообщение, ведущее к ожиданию дальнейших событий. Изменения, влияющие на формирование будущих угроз и возможностей либо говорящие о будущих угрозах и возможностях для предприятия, представляют наибольший интерес для стратегического планирования.

Одни и те же события и ожидания могут быть различны по важности, по степени влияния для разных субъектов рынка. Рассмотрим, в каких элементах внешней среды происходят изменения, представляющие интерес для предприятий текстильной и швейной отраслей.

Текстильная и швейная отрасли в настоящее время переживают нелегкие времена. Предприятиям необходимо вырабатывать стратегии, адекватные сегодняшним и будущим условиям. Для этого необходимо быть в курсе изменений внешней среды. Мы считаем, что информация о существенных для предприятий текстильной и швейной отраслей промышленности изменениях является стратегической. На данный момент мы можем выделить несколько элементов внешней среды указанных отраслей, в которых происходят и ожидаются важные изменения. Одним из важных подобных элементов является вопрос, связанный с членством России в ВТО, а также в Таможенном союзе. По данной теме в открытых источниках появляется множество информационных сообщений, к примеру, о перспективном снижении таможенных пошлин, о новом регламенте Таможенного союза «О безопасности продукции текстильной промышленности». Другая важная тема – колебания курсов валют и связанные с ними ожидания. Еще один элемент внешней среды, назревающие изменения в котором часто обсуждаются, – рынок синтети-

ческих волокон, эксперты говорят, что ядро дееспособных текстильных предприятий следует переориентировать в сторону производства синтетических материалов [4]. Введение в России школьной формы – весьма важный для швейных предприятий вопрос. Также обсуждаемой темой является возможность производства для нужд гособоронзаказа исключительно российскими предприятиями. Компенсационные меры для предприятий текстильной и швейной отраслей – сфера, в которой изменения происходят постоянно. В области борьбы с контрафактом и нелегальной продукцией также отмечаются сдвиги, например, в прессе обсуждается способ борьбы с подобными товарами с помощью специальных метрик и чипов.

Данные элементы внешней среды и касающиеся их сообщения, на наш взгляд, представляют интерес для предприятий текстильной и швейной промышленности, то есть говорят о существенных изменениях, которые необходимо учитывать при составлении стратегических планов.

На практике важные изменения внешней среды непосредственно влияют на стратегии предприятий. К примеру, в ответ на поступающие сигналы предприятие ООО «Бисер», всегда специализировавшееся на выпуске спецодежды и форменной одежды, начало выпускать школьную форму.

Важно знать не только уровень нестабильности внешней среды и ее отдельных элементов, но также определять, предсказывать степень влияния изменений в различных элементах внешней среды на предприятие. В то же время, как мы уже отмечали, важность того либо иного изменения не всегда можно просчитать, поэтому желательно быть в курсе всех изменений внешней среды, что должно повышать вероятность верной трактовки событий и прогнозирования. При мониторинге наибольшее внимание стоит уделять элементам внешней среды, отличающимся высоким уровнем нестабильности, а также элементам, в которых ожидаются существенные изменения в будущем, способным открывать новые возможности либо угрозы. Мониторинг позволяет постоянно актуализировать информацию, а актуальная информация для бизнеса имеет ключевое значение.

### ***Библиографический список***

1 *Еремин В. Н.* Маркетинг: основы и маркетинг информации : учебник. М. : КНОРУС, 2009.

2 *Исаев Д. В.* Мониторинг и планирование развития систем информационной поддержки корпоративного управления и стратегического менеджмента // Бизнес-информатика. 2012. № 3. С. 63–69.

3 *Папин С. Б.* Развитие организации в нестабильной внешней среде // Российское предпринимательство. 2007. № 4. Вып. 1 (88). С. 93–97.

4 *Радаев В.* Можно ли спасти российскую легкую промышленность? // Известия. 2014. 24 марта. URL: <http://izvestia.ru/news/568020>



**МОТИВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ РЕШЕНИЯ  
ВНУТРИПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОБЛЕМ  
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ  
НА ОСНОВЕ ОРГПРОЕКТА**

Предложен авторский мотивационный механизм решения внутрипроизводственных проблем промышленного предприятия, базирующийся на функциях менеджмента и представляющий собой триединство заработной платы, оргпроекта и части экономического эффекта, получаемого у производителя (потребителя) как источника вознаграждения.

**Ключевые слова:** внутрипроизводственная проблема, функции менеджмента, заработная плата, организационный проект, экономический эффект.

*T. V. Sukhanova*

**MOTIVATIONAL MECHANISM  
OF SOLVING INTRAPRODUCTION PROBLEMS  
AT AN INDUSTRIAL ENTERPRISE ON THE BASIS  
OF AN ORGANIZING PROJECT**

In this article an author's motivational mechanism of solving intraproduction problems at an industrial enterprise is offered which is based on the functions of management and stands for the trinity of wages, an organizing project and the part of economical effect obtained from a producer (a consumer) as a source of reward.

**Key words:** intraproduction problem, functions of management, wages, organizing project, economical effect.

Анализ производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий позволяет выявить две группы хозяйственных проблем, решение которых предполагает использование стимулирующего механизма. Первая группа связана с применением действующих систем организации и оплаты труда, при этом зарплата выполняет свои обычные функции, а в качестве источника вознаграждения выступает фонд оплаты труда. Однако непрерывно возникают достаточно острые хозяйственные вопросы, решение которых требует использования заработ-

ной платы вне сложившейся на предприятии системы организации оплаты труда, в единстве с проектной формой организации производства и частью экономического эффекта, получаемого производителем (потребителем) и выступающего как источник вознаграждения. Это уже задействование зарплаты как инструмента, рычага решения хозяйственных проблем. В данном случае следует заметить, что рычаговое использование зарплаты осуществляется в рамках управления производством.

Механизм управления предприятием, обеспечивающий быстрое решение актуальных организационных проблем, базируется на мотивации персонала. Под мотивацией следует понимать «процесс, в рамках которого формируются условия, побуждающие людей к деятельности» [3, с. 381]. Как замечает Н. А. Жданкин: «Понятие «мотивация» используется в смысле формирования индивидуальных, групповых и коллективных мотивов. Мотивы – это внутренние побудители отдельного человека, которые движут им на протяжении жизни, и в частности работы. Под мотивацией также понимают процесс влияния стимулов на мотивы для получения требуемого уровня мотивации» [4, с. 38]. Он выделяет три группы факторов мотивации персонала:

1) материальные факторы (заработная плата, социальный пакет, условия труда);

2) психологические факторы (психологический климат в коллективе, стиль руководства, перспективы предприятия);

3) факторы самореализации (карьерный рост, содержание выполняемой работы, возможность самореализации) [4, с. 70].

Механизм, обеспечивающий решение актуальных хозяйственных проблем промышленных предприятий на основе мотивации персонала, мы называем мотивационным механизмом. Тематика мотивационного механизма разрабатывается рядом исследователей. Так, например, Б. Д. Бабаев, А. М. Карякин, Н. Р. Терехова в книге «Оплата труда на предприятии: вопросы теории и практики» замечают, что «если исследуется хозяйственный механизм общества, то в качестве структуры правомерно рассматривать мотивационный механизм» [2, с. 63]. С. Г. Тютюгина под мотивационным механизмом на уровне предприятия понимает систему «самостоятельности-заинтересованности-ответственности» [8, с. 155]. С. А. Шапиро определяет

мотивационный механизм как «комплексную систему применяемых способов воздействия на работающий персонал для обеспечения достижения целей мотивационной политики» [10, с. 196]. В. Р. Веснин под мотивационным механизмом понимает «механизм, с помощью которого формируются условия, побуждающие людей к деятельности». По его мнению, мотивационный механизм состоит из двух элементов: «механизма внешнего целенаправленного стимулирующего воздействия (побуждения и принуждения) и механизма реализации внутренней психологической предрасположенности к той или иной деятельности» [3, с. 381]. Предлагаемую нами структуру мотивационного механизма представим в виде мотивационной схемы в таблице.

*Таблица*

**Мотивационная схема решения актуальных оргпроблем на промышленном предприятии**

Функция менеджмента	Форма реализации функции в практической деятельности	Мотивационная схема
Планирование, организация, координация	Проектная форма организации производства	Проект, направленный на решение актуальных оргпроблем
Мотивация	Мотивация к производственной деятельности	Заработная плата как оргрычаг
Анализ, учет и контроль	Учет затрат и результатов, расчет экономического эффекта	Часть экономического эффекта, получаемого производителем (потребителем), как источник вознаграждения

Организация, координация и планирование в схеме представлено проектной формой организации производства, в основу которой положен оргпроект, направленный на решение актуальных хозяйственных проблем.

В экономической литературе существуют различные определения проекта. Например, А. С. Лифшиц определяет проект как «комплекс работ, направленных на решение конкретной,

четко осуществляемой задачи в пределах заданного срока». В то же время он отмечает, что «в качестве проекта могут быть представлены любые действия, которые направлены на достижение успеха организации» [5, с. 15]. Ю. Н. Лапыгин понимает под проектом «модель черного ящика ... на входе в черный ящик будем иметь проблему, план решения которой и реализация этого плана и будет представлять собой проект, а на выходе из черного ящика будут представлены результаты работы, оцененные по критериям срочность, затратность и качество самого результата» [9, с. 23]. И. И. Мазур и В. Д. Шапиро выделяют следующие основные признаки проекта:

1) направленность на достижение конечных целей, определенных результатов;

2) координированное выполнение многочисленных взаимосвязанных работ с поуровневой детализацией по видам деятельности, ответственности, объемам и ресурсам;

3) ограниченная протяженность во времени, с определенным началом и концом;

4) ограниченность ресурсов и бюджета;

5) выполнение работ в соответствии с логикой и требованиями к качеству [6, с. 27–34].

Таким образом, под проектом, как и Ю. Н. Лапыгин, мы понимаем систему эффективного решения проблемы. Следует заметить, что восприятие и признание проблемы выступает начальным этапом процесса принятия управленческих решений [5, с. 44].

На основании мотивационной схемы, представленной в таблице 1, можно утверждать, что сердцевиной мотивации персонала к производственной деятельности выступает заработная плата. М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, С. В. Иванова, Н. Самоукина и ряд других специалистов, исследовавших проблему мотивации персонала, считают, что заработная плата становится фактором повышения мотивации труда в случае, если соблюдается ряд условий:

1) заработная плата непосредственно связана с результатами деятельности;

2) работник придает заработной плате решающее значение;

3) работник считает, что в оценке его труда и труда сотрудника, выполняющего такую же работу, присутствует принцип справедливости;

4) заработная плата соответствует объективным характеристикам работника (образованию, квалификации, должности, общему стажу и опыту работы в данной компании) [7, с. 34].

В России сохраняется высокое значение заработной платы, как фактора мотивации персонала, считается, что примерно для 70 % работников заработная плата имеет первостепенное значение [7, с. 34].

В рамках функции анализа, учета и контроля ведется учет затрат, связанных с реализацией организационно-технических мероприятий, предусмотренных проектом, и получаемых результатов. Сопоставление ожидаемых результатов с затратами лежит в основе исчисления экономического эффекта, получаемого от реализации того или иного проекта. Так как часть экономического эффекта выступает источником оплаты труда руководителей, разработчиков, исполнителей и лиц, обеспечивающих реализацию проектов, то большое значение приобретают методики расчета экономического эффекта, которые должны быть адаптированы к рыночным условиям, то есть должны учитывать не только возможности производства, но и реализации продукции. Таким образом, при расчете экономического эффекта следует брать в расчет спрос на производимую продукцию (обеспеченность предприятия заказами), возможность реализации дополнительного количества продукции, уровень загрузки производственной мощности, обеспеченность материальными ресурсами, возможность закупки дополнительного количества материальных ресурсов и другие факторы.

Применение предлагаемого мотивационного механизма позволит не только оперативно решать организационно-управленческие проблемы предприятия, но и обеспечить повышение уровня оплаты труда работников за счет привлечения дополнительных источников вознаграждения.

#### ***Библиографический список***

1. Бабаев Б. Д., Бабаев Д. Б. Мотивация трудовой деятельности // Общие основы экономической системы капитализма: методоло-

гические и теоретические проблемы : межвуз. сб. науч. тр. Иваново : Иван. гос. ун-т, 1992.

2. *Бабаяев. Б. Д., Карякин А. М., Терехова Н. Р.* Оплата труда на предприятии: вопросы теории и практики : учеб. пособие. Иваново : Иван. гос. энерг. ун-т, 2002.

3. *Веснин В. Р.* Менеджмент : учебник. М. : ТД «Элит-2000», 2003.

4. *Жданкин Н. А.* Мотивация персонала. Измерение и анализ : учеб.-практ. пособие. М. : Финпресс, 2010.

5. *Лифшиц А. С.* Управленческие решения : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2009.

6. *Мазур И. И., Шапиро В. Д.* Управление проектами : справ. пособие. М. : Высшая школа, 2001.

7. *Самоукина Н. В.* Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах. М. : Вершина, 2008.

8. *Тютюгина С. Г.* Экономический интерес наемного работника и заработная плата как форма его реализации : дис. ... канд. экон. наук. Иваново, 2009.

9. Управление проектами (для менеджеров) / под ред. Ю. Н. Лапыгина. М. : ОМЕГА-Л, 2006.

10. *Шапиро С. А.* Мотивация и стимулирование персонала. М. : ГроссМедиа, 2005.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

***Абдряшитова Ания Ибрагимовна***

***Abdryashitova Ania Ibragimovna***

Старший преподаватель кафедры менеджмента, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Владимирский филиал, г. Владимир, Россия, ani-abdryashitova@yandex.ru

Senior lecturer, Department of management, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Vladimir, Russia, ani-abdryashitova@yandex.ru

***Алексеева Наталья Андреевна***

***Alekseeva Natalia Alekseevna***

Ассистент кафедры экономической теории, Ярославский государственный технический университет, г. Ярославль, Россия, ashatan1985@mail.ru

Assistant of chair of the economic theory, Yaroslavl state technical university, Yaroslavl, Russia, ashatan1985@mail.ru

***Андрекус Екатерина Александровна***

***Andrekus Ekaterina Alexandrovna***

Аспирант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, eandrekus@rambler.ru

The post-graduate student of the economic theory, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, eandrekus@rambler.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

***Белкин Евгений Александрович***

***Belkin Evgeniy Aleksandrovich***

Соискатель кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, Belkin.E@bk.ru

Applicant of the economic theory, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, Belkin.E@bk.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, Ivanovo, Russia, abab60@mail.ru

***Бондырева Ирина Борисовна***

***Bondyreva Irina Borisovna***

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления, Ярославский государственный технический университет, г. Ярославль, Россия, bondarevaib@ystu.ru

PhD, senior lecturer, senior lecturer of the chair 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

***Бреус Марина Евгеньевна***

***Breus Marina Evgenyevna***

Старший преподаватель кафедры экономики, Ивановская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д. К. Беляева, г. Иваново, Россия, breus.m.e@yandex.ru

Senior lecturer of the economics department, Ivanovo state agricultural Academy name of academician D. K. Belyaev, Ivanovo, Russia, breus.m.e@yandex.ru



***Гурьева Ольга Юрьевна***  
***Gurjeva Olga Yurievna***

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, Ivanovo, Russia, angelochek\_gureva@mail.ru

***Гуюмджян Виктория Перчевна***  
***Guuyumdzhyan Victoria Perchevna***

Магистрант, Ивановский государственный политехнический университет, г. Иваново, Россия, viktorია199012@inbox.ru

Master student Ivanovo state polytechnic university, Ivanovo, Russia, viktorია199012@inbox.ru

***Дмитриев Игорь Владимирович***  
***Dmitriyev Igor Vladimirovich***

Аспирант кафедры менеджмента, маркетинга и коммерции, Костромской государственной 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

***Довгополая Наталья Валерьевна***  
***Dovgopolaya Natalia Valerievna***

Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики, Ивановская государственная сельскохозяйственная академия им. академика Д. К. Беляева, г. Иваново, Россия, dovgorolaya@yandex.ru

Candidate of economic Sciences, senior lecturer of the economics department, Ivanovo state agricultural Academy name of academician D. K. Belyaev, Ivanovo, Russia, dovgorolaya@yandex.ru

***Дубровина Елена Николаевна***  
***Dubrovina Elena Nikolaevna***

Аспирант кафедры бизнес-информатики и экономики, Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г. Владимир, Россия, lenochka33rus@yandex.ru

Graduate student, Department of business-informatics and economics, Vladimir state university named after Alexander and Nikolay Stoletovs, Vladimir, Russia, lenochka33rus@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? 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 Наталья Евгеньевна***  
***Zaiceva Natalia Evgenyevna***

Аспирантка кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, Иваново, Россия, natali121291@mail.ru

Postgraduate student of the chair of economic theory, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia, natali121291@mail.ru

***Зосимова Лариса Александровна***  
***Zosimova Larisa Aleksandrovna***

Кандидат экономических наук, Российский государственный торгово-экономический университет (Ивановский филиал), г. Иваново, Россия, zosimovalarisa@mail.ru

Candidate of economic Sciences, The Russian state university of trade and economics, the Branch in Ivanovo, Ivanovo, Russia, zosimovalarisa@mail.ru

***Иродова Елена Евгеньевна***

***Irodova Elena Evgenyevna***

Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, elirodova@yandex.ru

Doctor of Economics, senior lecturer, professor of the chair of the economic theory, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, elirodova@yandex.ru

***Калинин Андрей Владимирович***

***Kalinin Andrey Vladimirovich***

Аспирант кафедры экономики и менеджмента, Ивановский государственный университет, Шуйский филиал, г. Шуя, Россия, ak.univer@gmail.com

Post-graduate student, Department of economy and management, Ivanovo state university, Shyua branch, Shuya, Russia, ak.univer@gmail.com

***Киндалов Владимир Владимирович***

***Kindalov Vladimir Vladimirovich***

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления 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, Kovrovskaya state technological academy name V. A. Degtyarev, Kovrov, Russia, vkintash@mail.ru

***Кирьянов Игорь Валерьевич***

***Kiryakov Igor Valeryevich***

Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, Новокузнецкий институт (филиал), Кемеровский государственный университет, г. Новокузнецк, Россия, igor.kiryakov@mail.ru

Candidate of economic sciences, associate professor of the department of finance, Kemerovo state university, Novokuznetsk, Russia, igor.kiryakov@mail.ru

***Княгинина Наталья Александровна***

***Knyaginina Natalya Aleksandrovna***

Аспирант кафедры экономики и менеджмента, Ивановский государственный университет, Шуйский филиал, г. Шуя, Россия, natalya\_s.90@mail.ru

Post-graduate student, department of economy and management, Ivanovo State University, Shyua Branch, Shuya, Russia, natalya\_s.90@mail.ru

***Корняков Василий Иванович***

***Kornyaikov Vasilyi Ivanovich***

Доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории, Ярославский государственный технический университет, г. Ярославль, Россия, vikorn1@rambler.ru

Doctor of Economics, professor of the chair of the economic theory, Yaroslavl state technical university, Yaroslavl, Russia, vikorn1@rambler.ru

***Корягина Татьяна Михайловна***

***Koryagina Tatyana Mihkailovna***

Аспирант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, tatyana1888@gmail.com

Post-graduate student of the chair of economic theory, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, tatyana1888@gmail.com

***Крупин Алексей Иванович***

***Krupin Alexey Ivanovich***

Соискатель кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, krupin\_37@mail.ru

Applicant of the economic theory department, Ivanovo state University, Ivanovo, Russia, krupin\_37@mail.ru

***Куликова Ольга Ивановна***

***Kulikova Olga Ivanovna***

Старший преподаватель кафедры менеджмента организации, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, Ивановский филиал, г. Иваново, Россия, kulikovaoliv@yandex.ru

Master teacher of management organization department, Plekhanov Russian university of economics, Ivanovo, Russia, ivnina@mail.ru

***Курникова Ирина Валерьевна***

***Kurnikova Irina Valerievna***

Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и банковского дела, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, kurnik@mail.ru

Candidate of economic sciences, associate professor of finance and banking department, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, kurnik@mail.ru

***Лаврищева Елена Евгеньевна***

***Lavrishcheva Elena Evgenievna***

Доктор экономических наук, доцент, Ковровская государственная технологическая академия им. В. А. Дегтярева, г. Ковров, Россия, eelavri@yandex.ru

Doctor of economic sciences, associate professor, Kovrov state technological academy named after V. A. Degtyarev, Kovrov, Russia, eelavri@yandex.ru

***Ларин Владимир Иванович***

***Larin Vladimir Ivanovich***

Кандидат экономических наук, доцент кафедры организации, экономики и управления на предприятии, Ивановский государственный политехнический университет, г. Иваново, Россия, v.i.larin@inbox.ru

Candidate of economic sciences, associate professor of organization, economics and management in the enterprise, Ivanovo state polytechnic university, Ivanovo, Russia, vilarin@inbox.ru

***Максимова Елена Александровна***

***Maximova Elena Aleksandrovna***

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт им. А. К. Кортунова, 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, Don state agrarian university, Novocherkassk, Russia, Elena\_max@pochta.ru

***Некрасова Ирина Вадимовна***

***Nekrasova Irina Vadimovna***

Аспирант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, irinne@gmail.com

Post-graduate student of the chair of economic theory, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, irinne@gmail.com

***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

***Омельченко Игорь Владиславович***

***Omelchenko Igor Vladislavovich***

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента торговли, Российский государственный торгово-экономический университет, Ивановский филиал, г. Иваново, Россия, omelzen@gmail.com

Candidate of economic sciences, docent, associate professor, department of management of trading, Russian state university of trade and economics, the branch in Ivanovo, Ivanovo, Russia, omelzen@gmail.com

***Пономаренко Елена Васильевна***

***Ponomarenko Elena Vasilievna***

Кандидат экономических наук, Костромской государственный университет им. Н. А. Некрасова, г. Кострома, Россия, bragzv@yandex.ru

Candidate of economics, Kostroma state university named N. A. Nekrasov, Kostroma, Russia, bragzv@yandex.ru

***Посажеников Артур Андреевич***

***Posazhennikov Arthur Andreevich***

Старший преподаватель кафедры экономики и стратегического управления, Владимирский государственный университет имени 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

***Перова Алла Юрьевна***

***Perova Alla Yurievna***

Аспирант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, allaperova@mail.ru

The post-graduate student of the economic theory chair, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, allaperova@mail.ru

***Раева Татьяна Дмитриевна***

***Raeva Tatiana Dmitrievna***

Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга, Ивановский государственный энергетический университет, г. Иваново, Россия, raevatd@gmail.com

Candidate of economic sciences, associate professor, department of management and marketing, Ivanovo state power university, Ivanovo, Russia, raevatd@gmail.com

***Роднина Анна Юрьевна***

***Rodnina Anna Yurievna***

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Ивановский государственный университет, докторант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, anna.rodnina@mail.ru

Ph.D. in economics, associate professor, management department, doctoral candidate, economics department, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, anna.rodnina@mail.ru

***Решетилова Анна Сергеевна***

***Reshetilova Anna Sergeevna***

Студентка, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, annR2006@mail.ru

Student, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, annR2006@mail.ru

***Романова Ольга Сергеевна***

***Romanova Olga Sergeevna***

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики, Текстильный институт Ивановского государственного политехнического университета, г. Иваново, Россия, olga\_romanova79@mail.ru

Candidate of economic sciences, associate professor, associate professor of economy of textile institute of Ivanovo of the state polytechnical university, Ivanovo, Russia, olga\_romanova79@mail.ru

***Сабурова Анна Александровна***  
***Saburova Anna Alexandrovna***

Аспирант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, politeconom@rambler.ru

Post-graduate student of the chair of economic theory, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, saburova.anna@inbox.ru

***Селиванова Ульяна Ивановна***  
***Selivanova Uliana Ivanovna***

Аспирант кафедры менеджмента, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия, ouliana\_@mail.ru

Post-graduate, department of management, Ivanovo state university, Ivanovo, Russia, ouliana\_@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 Yulia Vladimirovna***

Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Ковровская государственная технологическая академия, г. Ковров, Россия, smolyaninova\_j@mail.ru

Candidate of economic sciences, associate professor department of management, Kovrov state technological academy named after V. A. Degtyarev, Kovrov, Russia, smolyaninova\_j@mail.ru



***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

***Суханова Татьяна Викторовна***  
***Sukhanova Tatyana Viktorovna***

Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и управления на предприятии, филиал Московского государственного индустриального университета в г. Кинешме, г. Кинешма, Россия, t.suchanova2013@inbox.ru

Candidate of economics science, senior lecturer, economics and company management department, branch of Moscow state industrial university in the town of Kineshma, Kineshma, Russia, t.suchanova2013@inbox.ru

***Тютюгина Светлана Геннадьевна***  
***Tyutyugina Svetlana Gennadyevna***

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления производством, Ковровская государственная технологическая академия имени В. А. Дегтярёва, г. Ковров, Россия, tyutyugina@mail.ru

Candidate of economic Sciences, assistant professor, department of economics and production management, Kovrovskaya state technological academy name V. A. Degtyarev, Kovrov, Russia, tyutyugina@mail.ru

## **ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ**

Для своевременной подготовки сборника **«Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики»** 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. 5в, 6-й корпус ИВГУ, ауд. 724, кафедра экономической теории, или по электронной почте [politeconom@rambler.ru](mailto:politeconom@rambler.ru)

Контактный телефон: 8 (4932) 37-42-02.

### **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 07.05.2014 г.  
Формат 60x90 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага писчая. Печать плоская.  
Усл. печ. л. 20,25 ; Уч.-изд. л. 15,0 Тираж 100 экз.

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