ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ
(QUESTIONS OF THEORY AND METHODOLOGY)

Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 18 (347).
Экономика. Вып. 46. С. 8–18.

УДК 334.7
ББК 65.290

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «УСПЕШНОСТЬ БИЗНЕСА» В СОВРЕМЕННОЙ НАУКЕ

В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев
ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Исследование выполнено на средства гранта Российского научного фонда (проект № 14-18-02508)

Для современной российской экономики проблема развития предприятий среднего и малого бизнеса остается одной из важных, но нерешенных. Во многом решение этой проблемы затруднено слишком общей постановкой проблемы. На взгляд авторов, в этом вопросе необходимо сконцентрироваться на поиске и кодификации институциональных практик, показывающих успешные примеры предприятий среднего и малого бизнеса. При этом «успешность» выступает ключевым понятием, связывающим научные изыскания и практику ведения бизнеса. Начало такого исследования предполагает выработку единого подхода к пониманию сущности самого понятия «успешность». В статье проводится критический анализ существующих подходов к определению понятия «успешность» и «успех» в философии, психологии и экономике. На основе обобщения делается авторский вывод о содержании этого понятия. Также формулируется программа дальнейшего исследования проблемы успешности.

Ключевые слова: *успешность бизнеса, успех, успешность.*

В современной экономической науке одной из насущных проблем является явное противоречие между академическим и прикладным дискурсом. Большинство базовых понятий — «прибыль», «потребитель», «издержки», «эффективность», «рынок» — по-разному трактуются в учебниках и бизнес-практике. Это порождает сложности в применении экономических знаний. Но не меньшей проблемой является и существующие «серые» зоны, когда некоторые явления экономической жизни вовсе не находят отражения в экономической науке. Одним из примеров такого небрежения является «успешность» или даже просто «успех». По сути это то, к чему стремится каждый экономический субъект — бизнесмен, наемный менеджер, предприниматель, чиновник, а также их объединения: фирмы, крупные корпорации и местные сообщества. «Успех» как цель есть, но измерить или даже просто идентифицировать его очень трудно. Однако экономика до сих пор предпочитает оставаться в плену иллюзий — иллюзий того, что каждый субъект имеет четко поставленную вычислимую цель: полезность, прибыль, доход, благосостояние, «счастье» и т. п.

На наш взгляд, развитие экономической теории фирмы невозможно без обращения к важному понятию «успешность» (или его двойнику — понятию «успех») как основе телеологии индивидов и самой фирмы. Не секрет, что подавляющее большинство индивидов стремится к успеху, и точно так же может быть описана цель фирмы — успех. Но чем измеряется успех, каков критерий его достижения? Какие факторы влияют на возможности фирмы его достичь? В статье сделана попытка ответить на все поставленные вопросы.

Проведем семантический анализ понятий «успех» и «успешность». Не вдаваясь в подробности, следует отметить, что слово «успех» — древнерусского происхождения[1]. Первоначально оно означало: 1) «движение, стремление вперед, усердие, рвение, достижение предела»; 2) «достижение цели, пользу»; 3) «поспешность». Постепенно значение «поспешности» закрепилось за другими однокоренными словами — «спешить», «спешка», а за «успехом» закрепились первые два значения. Причем, как отмечают филологи, к нему добави-

[1] Виноградов, В. В. История слов [Электронный ресурс]. URL: http://etymolog.ruslang.ru/vinogradov.php?id=spet_uspet_uspeh&vol=1

лись оттенки таких значений, как «удача, удачное движение цели»; «общественное одобрение чего-нибудь, внимание со стороны общества» и т. п. Таким образом, исторически понятие успешности в русском языке, русской культуре и деловом обороте относилось к процессу самореализации личности в каком-либо деле, сопровождающемуся общественным признанием.

На Западе же английский синоним «успешности» и «успеха» — «success» — появился позже как калька с латинского «successus», означавшего «хороший результат», «счастливый исход», позднее закрепилось значение «достижение желаемого конца (дела)»[1]. Сегодня спектр значений широк — это и «достижение цели», и «финансовая доходность», и сам субъект, достигающий цели, и факт достижения здоровья, уважения или славы. Н. И. Фокин[2] отмечает, что существует противоречие в русской и «трансатлантической», англоязычной трактовке «успеха». Если у нас речь идет, скорее, о старании и победе, то на Западе — о богатстве и карьере.

Более глубокий анализ семантики слова «успех» проведен в диссертационной работе В. С. Атюниной [1]. Там указывается на особенности восприятия успеха в современной России. Это, прежде всего, индивидуальное достижение целей, ощущение себя «лучше, чем другие». Можно говорить о диффузии западного восприятия понятия «успех» в национальную культуру. В современной популярной бизнес-литературе успех все чаще рассматривается в значении англоязычного «succeess», что связано с возросшим интересом после открытия границ в СССР в начале 1990-х гг. ко всему «западному». Однако на сегодня общественное сознание отходит от этой крайности — восприятия успеха исключительно в материально-статусном смысле. Это понятие становится предметом философского и психологического анализа. Такой анализ важен для получения целостного представления о понятии «успех».

Глубокий анализ проблемы с философской, предельно общей точки зрения осуществлен С. Ю. Ключниковым в диссертационной работе «Философия успеха: гносеологический анализ». Он выделяет три философские проблемы, в связи и в контексте которых рассматривается понятие «успех». Речь идет о таких базовых философских категориях, как активность, деятельность и воля. Коротко резюмируя философский дискурс успеха, можно отметить следующее. Успех есть результат активности человека, его деятельности, а эти вопросы находились в центре внимания широкого круга авторов. Из зарубежных необходимо отметить Р. Декарта, Г. Лейбница, Г. В. Гегеля, И. Г. Фихте, К. Маркса, Л. Витгенштейна, М. Хайдеггера, Э. Гуссерля, М. Мерло-Понти, П. Рикера, К. Г. Юнга, Й. Хейзинга, Т. Шардена, Г. Олпорта, А. Маслоу, К. Левина, Н. Хоппе, Д. Лукача, Ю. Хабермаса, Г. Башляра, Р. Харре. Среди отечественных значимый вклад внесли С. Л. Рубинштейн, Д. Н. Узнадзе, В. С. Мерлин, П. В. Копнин, Э. В. Ильенков, Б. М. Кедров, А. Г. Спиркин, Ф. Т. Михайлова, И. С. Кон, М. М. Мамардашвили, Г. П. Щедровицкий, П. Я. Гальперин, Т. И. Ойзерман, Л. И. Анциферова, В. А. Лекторский, В. С. Степин и другие. Активность рассматривается как свойство личности, позволяющее ей самоорганизоваться, самоосуществиться, двигаться по жизненному пути. Наличие у познающего субъекта активности — необходимое, но не достаточное условие его успешности. Иными словами, приобретение статуса, уважения или благ без усилий, без активизации внутренних сил не может быть признано успехом. Успех нельзя подарить.

В отношении деятельности как категории, связанной с успехом, достижения философов позволяют нам сделать следующий вывод: в деятельности выделяются такие элементы, как «цель — мотив — способ — результат». Часто об успехе говорят в контексте результата деятельности. Особенно это актуально для внешней оценки успеха. Однако сам субъект склонен рассматривать соотношение целей и результата. Но в любой сколь-нибудь сложной деятельности цель будет отлична от результата, поскольку социальная реальность многогранна. Различие между ними может быть как негативным (то есть цель в результате не достигнута), так и позитивным (кроме поставленной цели достигаются и иные результаты). В обоих случаях внутреннее ощущение успеха может быть неполным. Однако, если учесть еще один компонент деятельности — мотив,— то окажется, что недостаточно соизмерять цель и результат. В научную картину успеха добавляется субъективная оценка результата в шкале «удовлетворенность», которая нелинейно зависит от полученного результата.

---

[1] Online etymology dictionary [Электронный ресурс]. URL: http://www.etymonline.com/index.php?term=success&allowed_in_frame=0

[2] Экономика: в начале было слово [Электронный ресурс]. URL: http://dictionary-economics.ru/word/%D0%A3%D1%81%D0%BF%D0%B5%D1%85

Удовлетворенность также зависит от того, каким способом цель воплощается в результат, сам субъект объективизируется в деятельности. Если этот способ труден физически или морально, то даже достигнутая цель не принесет удовлетворения и не будет означать успеха.

Следующая философская категория, в контексте которой рассматривался успех,— это сознательная воля. Эта категория рассматривалась Аристотелем, Д. Скоттом, У. Оккамом, М. Лютером, Ж. Кальвином, И. Кантом, Г. Гегелем, А. Шопенгауэром, Ф. Ницше, А. Бергсоном, М. Шеллером, Э. Гуссерлем, Ж.-П. Сартром, А. Камю, Б. Франклином, Ч. С. Пирсом, Д. Дьюи, Н. Н. Бердяевым, Н. О. Лосским, С. Н. Булгаковым. Общий для использования в нашем исследовании вывод — воля есть сила, которая обусловливает «творческую эволюцию» человека. Она может проявляться в различных формах: воля к власти (Ф. Ницше), воля к вере (У. Джемс), воля к действию (Д. Дьюи), «Абсолютная воля» (Упанишады), воля к самореализации (Н. Н. Бердяев), воля к организации природы (С. Н. Булгаков). Важность проявлений воли в человеке находится в противоречии с тезисом о целеустремленной деятельности: если у индивида присутствует априорная «воля», то для проявления его активности и совершения действий цель как таковая оказывается ненужной. Однако одновременно можно отметить, что цель объективизирует волю, рационализирует ее, что в современном обществе является важным признаком «нормальности» поведения.

Для изучения успешности в экономическом контексте философский «бэкграунд» позволяет нам сделать следующие выводы: во-первых, успех есть результат активности субъекта, он достигается через преодоление внешних и внутренних преград: конкурентов, технологической неподготовленности, природных условий и т. д., при этом само преодоление может выступать мерилом успеха; во-вторых, деятельность человека, как процесс движения от цели к результату посредством мотивации и выбора средств, может рассматриваться как основа для оценки успешности: успешность бизнеса есть успешность деятельности. По этой причине для понимания успешности необходимо учитывать ее субъективный компонент — удовлетворенность, которая зависит от формы мотивации и способа достижения результата; существование у человека воли делает необходимым дополнение модели успешности утверждением о необходимости реализации этой воли в рамках бизнеса. Переводя на экономический язык, можно сказать, что успешность бизнеса определяется тем, достигаются ли руководителем поставленные цели (прибыль, выручка, рост, доля рынка и т. п.), реализует ли бизнес волевые решения руководителя (пусть даже и не всегда оптимальные), приносит ли бизнес руководителю удовлетворение (с учетом возможных физических и моральных трудностей) и происходит ли все это благодаря активности руководителя (есть ли возможность реализовать «предпринимательские способности»). Последнее условие необходимо, поскольку иначе руководитель может перейти в стан инвесторов, вложивших в бизнес деньги и получающих больший или меньший доход, но не влияющих на сам процесс. В этом случае говорить об успешности бизнеса нельзя.

Значительное внимание проблеме успеха и успешности уделяет и психология. Психологическая наука (В. И. Шаповалов [2; 3], Д. А. Китова, Б. Н. Дышеков [4], Т. В. Конюхова и Е. Т. Конюхова [5] и др.) рассматривает успешность как свойство личности, разделяя успешность «в жизни» и профессиональную успешность. Игнорировать результаты проведенных психологами разработок в настоящем, «экономическом» исследовании нельзя, поскольку успешность бизнеса может быть познана только через личность, которая управляет этим бизнесом (директор, владелец или субъект, совмещающий эти функции). От того, какие «индикаторы» успешности заложены в личности руководителя бизнеса, во многом зависит итоговая оценка успешности бизнеса. Таким образом, можно констатировать, что успешность как понятие выступает определенной границей субъективного мира человека — руководителя бизнеса — и объективной реальности в виде результатов самого бизнеса. Т. П. Березовская выделяет две традиции в понимании успешности в психологии [6]. Первая связывает успешность с так называемой мотивацией компетентности, когда речь идет о самореализации интеллекта руководителя бизнеса. Вторая, более популярная сегодня, выделяет в качестве важного фактора успешности «мотивацию достижения». Как пишет Т. П. Березовская, успешность «обусловлена интернальным локусом контроля и личностной каузальности, позволяющим личности брать ответственность за достижение успеха в поведении и деятельности на себя». Иными словами, даже отсутствие внешне признаваемых

результатов и интеллектуальных предпосылок к появлению у руководителя таких результатов не может помешать ему делать вывод об успешности его бизнеса, если его деятельность может быть субъективно оценена как направленная на достижение успеха.

На наш взгляд, конкуренция и взаимная поддержка этих мотиваций позволяет руководителю бизнеса постоянно быть «в тонусе» в смысле стремления к успеху. Вместе с тем успешность является важной характеристикой личности руководителя, свидетельствующей об уровне его самосознания, определении им бизнеса «концепции жизни». Такая концепция может воспроизводить среду, в которой находится руководитель (в этом случае успешность оценивается «как у всех» — прибылью, притоком новых клиентов, узнаваемостью торговой марки, оборотами, площадью офиса и т. п.), а также выходить за ее рамки, что связывают с появлением собственного ценностно-смыслового определения жизни руководителя.

Т. П. Березовская выделяет также общие признаки успешного управленца: 1) высокий уровень исполнительской дисциплины, обеспечивающий эффективное выполнение стоящих перед управленцем служебных задач и справедливое применение санкций; 2) наличие социально признанных достижений, являющихся фундаментом для дальнейшего профессионального совершенствования и карьерного роста; 3) продуктивное деловое взаимодействие; 4) субъективная удовлетворенность процессом и результатом собственной профессиональной деятельности. Налицо сочетание объективных и субъективных способов оценки руководителя.

Комплексное исследование феномена успешности сложной социальной системы, к числу которых, безусловно, относятся и предприятия малого и среднего бизнеса, провел С. С. Сулакшин [7]. Следует отметить, что основное внимание он концентрирует на национальной экономической системе, однако сделанные им вывод могут быть применены и к системам более компактным — таким как предприятие. Сулакшин увязывает понятие «успешность» с биологическим термином «жизнеспособность». Этот подход принципиально отличается от всех психологических теорий тем, что в нем успешность бизнеса рассматривается через призму многосубъектности предприятия как сложной социальной системы. Успешность бизнеса не может быть сведена к успешности руководителя, поскольку сам по себе бизнес ему не тождественен, хотя часто с ним и отождествляется. Успешность социальной системы (предприятия) может быть определена и исчислена через агрегирование множества частных характеристик успешности, которые отражают различные ее аспекты: успешность на рынке, успешность в создании социального микроклимата и т. п. Таким образом, развивая точку зрения С. С. Сулакшина, можно сказать, что успешный бизнес — это бизнес, способный к саморазвитию вне зависимости от воли и личности руководителя. Однако определенная таким образом успешность превращается в нормативную характеристику и утрачивает контакт с практикой: бизнес не может быть успешным, пока не согласованы экономические интересы среди его субъектов, но их гипотетическое согласование будет идти вразрез с представлениями об успехе руководителя и будет встречать сопротивление. С другой стороны, если мы говорим о восприятии всеми субъектами бизнеса существующего положения дел как их полностью удовлетворяющего, то, безусловно, можно говорить о возможности достижения такого состояния. В этом случае к числу задач руководителя добавляется новая — создать когнитивную рамку для работников фирмы, в которой их интересы были бы неразрывно связаны с интересами самого бизнеса, были бы их продолжением. На практике так бывает в фирмах, управляемых трудом (к примеру в Мондрагонской кооперативной ассоциации), этому же способствуют программы участия работников в управлении (ESOP).

Еще один интересный результат, полученный С. С. Сулакшиным — его исследование феномена бытийной способности сложной социально-экономической системы. Бытийная способность, по мнению автора,— важнейшая характеристика системы. На примере страны она определяется комбинацией (мультипликацией) трех сущностных признаков — территории, населения и единого (государственного) управления. На уровне предприятия эта концепция также применима, и если ограничиться тремя сущностными признаками, то, по аналогии, можно говорить об объеме рынка, занимаемым предприятием ($П_1$), численности его сотрудников ($П_2$) и эффективности системы управления ($П_3$):

$$КЖС = П_1 \cdot П_2 \cdot П_3.$$

И если для двух первых признаков подбор показателя не составит сложности, то охарактеризовать эффективность системы управления можно только с использованием экспертного метода.

Разработка такого метода должна стать важной научной задачей. Обеспечить вариацию этого показателя в нужных исследователю границах (предлагается от 0 до 1, у С. С. Сулакшина — от 0 до 100) несложно, если использовать показатели-индексы и методы нормирования.

Исследование Фонда ИНДЕМ, посвященное проблемам российской коррупции, в качестве одной из задач ставило установление зависимости успешности бизнеса от использования им коррупционных связей [8]. При этом успешность бизнеса понималась как синтетическая вербальная характеристика, не сводимая к определенным количественным показателям. При самостоятельном определении успешности бизнеса его руководителям предлагалось выбрать один из четырех классов типологии (табл. 1).

Таблица 1

Вербальное описание классов типологии «Успешность бизнеса» (см. [8])

Класс бизнеса	Вербальное описание
Успешный	Развивается динамично и устойчиво, принося доходы и обладая перспективой
Удачливый	Доходен, но его устойчивость и перспективы проблематичны
Перспективный	Пока не приносит ощутимых доходов, но явно имеет перспективу успешного развития
Проблемный	Не приносит доходов и бесперспективен

Вместе с тем делается замечание, что успешность бизнеса «обычно» понимается через призму двух целей — доходности и динамики бизнеса, то есть роста прибыли и роста выручки.

Однако для большинства российских авторов успешность остается само собой разумеющимся, но четко не определенным понятием, за которым скрывается весь спектр ожиданий руководителя от возглавляемого им бизнеса: от моральной удовлетворенности и стабильности в перспективе до темпов роста и доходности.

Западная экономическая мысль исследует проблему успешности бизнеса (business success) более внимательно. В частности заметные работы в этом направлении есть у Э. Ромара [9] (соотношение стратегических ожиданий и успешности фирм), Ф. Сигера [10] (проблема долгосрочной успешности семейных фирм), Ф. Лафонтейн и К. Шоу [11] (исследование успешности «серийных» предпринимателей), М. Дженсена [12] (указал на возможные способы разрешения противоречия в двух конкурирующих индикаторах успешности фирмы — максимизации стоимости и общественного благосостояния), С. Босмана и коллег [13] (определение влияния капитала «красоты» руководителя на успешность бизнеса), М. Роу [14] (указал на взаимосвязь политики и экономики в формировании стратегий корпоративного управления, ориентированных на достижение успеха фирмами, в том числе «популистских» мотивов в корпоративном законодательстве), У. Баумоля, Р. Литан и К. Шрамма [15] (обосновали концепцию «предпринимательского капитализма», в которой одним из краеугольных камней успешности экономики в целом и отдельных фирм выступает свободное, самодостаточное предпринимательство, движущее экономику вперед), Дж. Друкера [16] (показал важность такого компонента успешности, как индустриальное доминирование, введя понятие «индустриальный успех» для промышленных фирм), Э. Тодевой [17] (в процессе исследования трансформационных процессов бизнес-сетей в Центральной и Восточной Европе использовала понятие успешности бизнеса как характеристики его «живучести» в условиях агрессивной внешней среды), Дж. Бронштейн, К. Букафуско, Дж. Мазур [18] (рассмотрели новое измерение успешности бизнеса — «анализ благополучия» — как альтернативу анализа «издержки — выгоды»), С. Браун [19] (указал на прикладное значение неудач в бизнесе как фактора последующего успеха, основанное на концепции С. Беккета).

Рассмотрим некоторые из представленных подходов подробнее.

Э. Ромар говорит о необходимости и возможности коррекции стратегических ожиданий фирм, в основе которых может быть положена «конфуцианская этика». Так, процесс конкуренции может рассматриваться не традиционно, как противоборство, а как «отношения постоянных изменений между фирмой и потребителями» [9. С. 64]. Конкуренция может стать процессом сглаживания противоречий во благо общего совместного успеха и развития. Конкуренция может способствовать оздоровлению хозяйственных отношений между фирмами, доминирования в них духа уважения, проявления доброй воли, благожелательности и «праведности». За счет стимулирования внутренних резервов, направленных

на инновации и развитие, конкуренция делает фирмы лучше, приближает их к успеху. И высказанные положения — это не благие пожелания, а просто альтернативная (отнюдь не маргинальная) точка зрения на такое многогранное явление, как конкуренция. И руководители фирм могут «взращивать» подобное восприятие конкуренции у себя и окружения, тем самым внедряя новый стандарт успешности, связанный с достижением гармонии фирмы и ее конкурентного окружения. Примеров этому немало: так организуются многочисленные сети фирм, в которых укорененные связи позволяют конкурентам поддерживать друг друга, повышая устойчивость всей сети. Увеличения благополучия всей сети затем неизбежно сказывается положительно на каждом участнике. Таким образом, успешность бизнеса может характеризоваться через гармонию отношений с окружением.

Близкие взгляды имеют У. Баумоль, Р. Литан и К. Шрамм [15]. Они говорят о дихотомии капитализма — наличии так называемого «плохого» и «хорошего» капитализма. Последний характеризуется доминированием предпринимательской активности в противовес государственно-бюрократической или монополистической организации экономической жизни у «плохого» капитализма. При этом главным в оценке успешности авторы полагают рост благосостояния, опосредованный ростом фирм. Однако успешность экономики, устроенной по принципу «предпринимательского капитализма», в конечном счете, должна основываться на некрупных фирмах, ибо укрупнение автоматически бюрократизирует структуру и лишает эти фирмы своих предпринимательских преимуществ. Получается замкнутый круг: успех фирмы — это ее рост, но главный фактор успеха — предпринимательское начало — растворяется при росте фирмы. Добиваясь успеха, фирма лишается «драйвера».

Альтернативную точку зрения высказывает М. Дженсен [12]. Он предлагает синтетическое понимание успешности фирмы как одновременного достижения максимума стоимости и «совершенных» отношений со стейкхолдерами. Он убедительно показывает взаимосвязь этих целей: долгосрочный рост стоимости невозможен без хороших отношений со всеми стейкхолдерами. Для оценки успешности фирм он предлагает использовать понятия «экономическая добавленная стоимость» и «сбалансированная система показателей». Эта идея не нова, равно как и ее критика: применительно к экстернальной оценке это сделать просто невозможно, интернальный же анализ затруднен высокими издержками создания и быстрой адаптацией фирмы к введенной системе показателей и работе на показатели, а не на реальный результат.

Ф. Сигер указывает на то, что существует различное понимание успешности в «предпринимательской» литературе и источниках, описывающих «семейный бизнес» [10]. Если в первом случае речь идет о финансовой продуктивности (прибыли, стоимости и т. п.) или использовании возможностей роста, то во втором — о выживании и преемственности семьи[1], а также некоем «миксе» финансовых и нефинансовых индикаторов. По сути (да простят лингвисты несколько вольный вывод), речь идет о синонимичности успешности и преемственности на уровне языка, одного из базовых общественных институтов. По этой причине можно сделать вывод о глубокой связи этих понятий (успешности и преемственности) в культурном поле западного человека. Для семейных фирм, представляющих значимый сегмент среднего и малого бизнеса, успешность стойко ассоциируется с устойчивостью (используется термин «sustainably success» — устойчивая успешность), в то время как краткосрочная максимизация прибыли как цель и индикатор успеха вызывает отторжение. Также Ф. Сигер выделяет три основных фактора успешности фирм — предпринимательскую ориентацию фирмы, предпринимательское поведение менеджеров и отношение к созданию стоимости работников, не принадлежащих к семье владельцев.

Ф. Лафонтейн и К. Шоу рассматривают успешность фирм через призму действия эффекта обучения в серийном предпринимательстве (рассматривается розничная торговля) [11]. Они отвергают «общественную известность» в качестве мерила успешности и предлагают рассматривать сам факт сохранения бизнеса владельцем как признак его успеха. Иными словами, успешность приравнивается к существованию. На основе произведенных расчетов делается вывод о большей успешности «последовательного» предпринимательства (когда новый бизнес открываются после закрытия или продажи предыдущего) в сравнении с «параллельным» (когда предприниматель ведет несколько параллельных бизнесов).

[1] В этом смысле примечательна связь самого термина «успешность» («success») и термина «преемственность» («succession»).

С. Босман и коллеги предлагают оценивать успешность фирмы довольно традиционно — объемом прибыли и ростом, однако выделяют оригинальный фактор успешности — красоту сотрудников и руководителей бизнеса [13]. Для ряда клиентоориентированных отраслей можно сделать вывод, что этот фактор оказывает существенное влияние на успешность бизнеса, измеряемую показателями финансовой эффективности, и в первую очередь рентабельностью.

Дж. Бронштейн, К. Букафуско, Дж. Мазур рассматривают в качестве измерителя успешности «благополучие» (well-being) [18]. С этой точки зрения успешность определяется субъективно — через то, как люди (работники) воспринимают изменения в своем благосостоянии, состоянии здоровья и т. п.

Можно сделать ряд выводов.

Первое — представления различных авторов об успешности бизнеса существенно разнятся. Авторская попытка обобщения российскими и зарубежными экономистами рассмотренных выше трактовок успешности приведена в табл. 2.

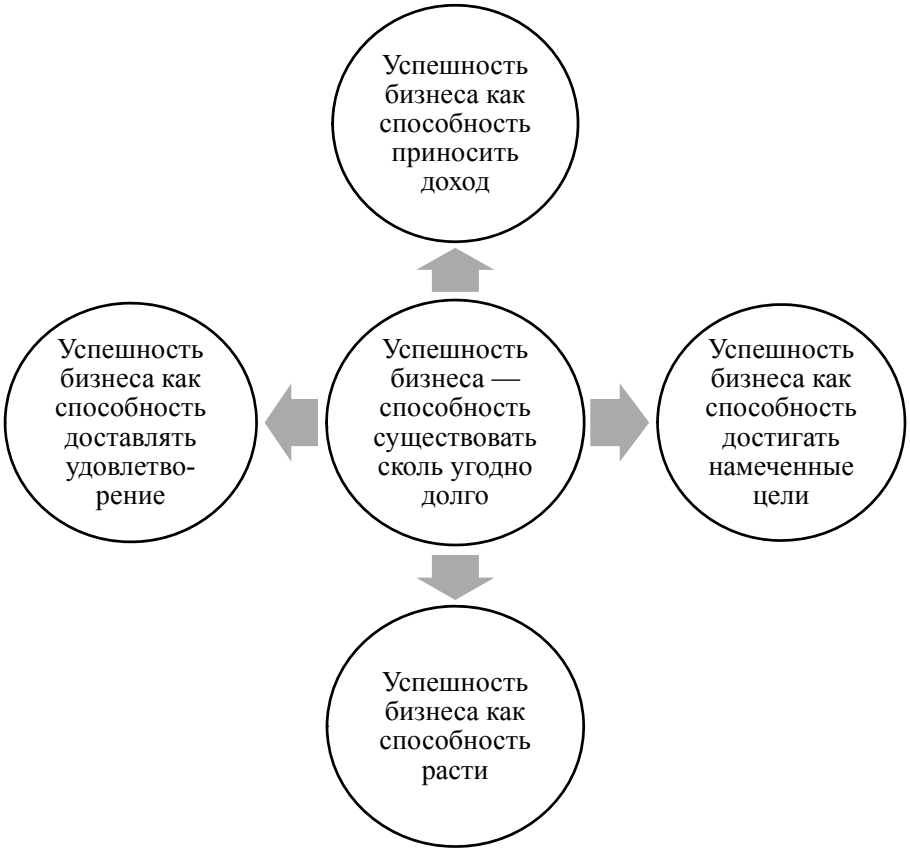
Устоявшегося «конвенциального» определения успешности не существует. Вместе с тем философия содержит также в своих важных темах (активности, деятельности, личности) общенаучные ориентиры понимания успешности бизнеса. Отдельного внимания заслуживает психологическая теория успешности личности, которую можно не без успеха спроецировать на сферу экономики. Нам ближе следующее понимание успешности, учитывающее многообразие подходов и естественное желание унификации. Сущность успешности бизнеса — в его способности существовать неограниченно долго, при этом проявляя необходимую активность, созидая, добиваясь результатов. Успешность бизнеса может быть объективной только через его актуализацию во времени. Если бизнес «был, есть и будет», значит он успешен. Однако как явление успешность становится субъективным понятием, распадаясь на характеристику волевых решений руководителей и их внешней и самооценки. В этом смысле успешность-явление можно наблюдать в способности генерировать прибыль, завоевывать новые рынки и укрепляться на существующих, достигать намеченные руководителем цели, обеспечивать работников достойной оплатой и т. п. (рисунок).

Второе — представленный выше подход позволяет сформулировать критерий успешности бизнеса. Для этого необходимо обобщить явление успешности бизнеса. Конкретные явления-успешности не могут служить обобщающей его характеристикой. Так, прибыль далеко не всегда отражает перспективы долгосрочного существования и развития — есть фирмы, ориентированные на доход и прибыль «сейчас», но в перспективе разоряющиеся, в том числе и намеренно. Такой бизнес не может считаться «успешным». Доходным — да, но не успешным. Способность достигать цели не может лежать в основе критерия успешности, поскольку целеполагание в условиях нестабильной внешней среды — вещь довольно условная и изменчивая. Иначе нельзя — есть риск отстать от рынка, если придерживаться фиксированных

Таблица 2

Подходы различных авторов к трактовке успешности

Авторы, школы, направления	Трактовка
С. С. Сулакшин	«Бытийная способность» бизнеса
Фонд ИНДЕМ	«Бизнес развивается доходно и устойчиво, с хорошей перспективой»
Э. Ромар	Гармония в отношениях с окружением (в том числе конкурентами)
У. Баумоль, Р. Литан и К. Шрамм	Рост, достигнутый благодаря предпринимательскому началу
М. Дженсен	Экономическая добавленная стоимость и balanced scorecard
Ф. Сигер	«Преемственность» и устойчивость (для семейного бизнеса)
Ф. Лафонтейн и К. Шоу	Способность существовать
С. Босман и коллеги	Прибыль и рост
Дж. Бронштейн, К. Букафуско, Дж. Мазур	Благополучие работников, определяемое субъективно



Сущность и явление успешности бизнеса

целей. А посему настойчивость в их достижении не всегда будет характеризовать бизнес с положительной стороны. Рост бизнеса часто отождествляется с его успешностью, тем более что если бизнес растет, то он существует, и значит — успешен. Однако это необходимое, но не достаточное условие успешности бизнеса. Есть множество примеров, когда бизнес «замирает» или даже «сжимается» (в частности сегодня много таких примеров среди компаний, испытывающих негативное влияние изменений внешнеэкономической конъюнктуры), но не перестает быть успешным. Если говорить о способности доставлять удовлетворение, то здесь тоже можно предположить необходимый, но не достаточный характер этого условия для того, чтобы бизнес был успешен.

Итак, критерий успешности бизнеса не может быть выведен из успешности-явления. Следовательно, нужно обратиться к сущности — «способности неограниченно долго существовать». Руководствуясь этим правилом, под критерием успешности бизнеса предлагаем понимать его «бытийную способность». «Расшифровка» критерия успешности в совокупности показателей — цель отдельной статьи.

Третье — стоит отметить, что успешность как понятие занимает важное место в бизнес-дискурсе, среди других близких, почти синонимичных понятий (табл. 3).

Таблица 3

Успешность и ряд близких по смыслу понятий в бизнес-дискурсе

Понятие	Особенность
Успешность	Способность существовать неограниченно долго
Устойчивость	Способность к самосохранению
Эффективность	Способность достигать намеченных целей с минимально возможными затратами ресурсов
Производительность	Способность к достижению результата

Определения устойчивости, эффективности и производительности сделаны на основе анализа существующих подходов, проведенного ранее в [20; 21]. Часто на уровне диалога успешность выступает синонимом эффективности, хотя,

по сути, «успешность» объединяет и эффективность, и устойчивость, и производительность и выступает своего рода «житейским» агрегатом для этих понятий. Вместе с тем порою достаточным условием для успешности может выступать довольно низкий уровень и устойчивости, и эффективности, и производительности. Это зависит от характеристик среды: чем хуже «чувствует себя» «окружение» фирмы, тем менее требователен руководитель к тем критериям, по которым он судит об успешности своего бизнеса.

Также можно обозначить направления последующих исследований проблемы успешности бизнеса:

1. Разработка системы оценочных показателей, которая позволит раскрыть выбранный критерий успешности бизнеса (бытийную способность).

2. Анализ национальных особенностей успешности бизнеса, включая критерии, показатели и ключевые факторы.

3. Выявление факторов успешности бизнеса, характерных для российской экономики.

4. Оценка успешности конкретных российских предприятий в соответствии с выбранной системой показателей, а также анализ силы и направления влияния на успешность бизнеса различных факторов.

5. Кодифицирование успешных управленческих практик, выделение в них повторяющихся элементов, формирование «профиля» успешного предприятия малого и среднего бизнеса, а также распространение «секретов успеха» в среде российских предпринимателей.

Воспроизводство показавших свою состоятельность на практике успешных практик ведения среднего и малого бизнеса позволит повысить эффективность российской экономики в целом, а также добиться большей степени саморазвития ее отдельных отраслей и секторов.

Список литературы

1. Атюнина, В. С. Образ успешного человека в семантическом пространстве личности : дис. … канд. психол. наук / В. С. Атюнина. Хабаровск, 2007.

2. Шаповалов, В. И. Формирование конкурентоспособной личности в условиях школьного дополнительного образования : монография / В. И. Шаповалов ; под науч. ред. Ю. С. Тюнникова. Сочи : Соч. гос. ун-т туризма и курорт. дела, 2008.

3. Шаповалов, В. К. Интерпретация карьеры в контексте личностного пространства человека / В. К. Шаповалов. Краснодар, 2005.

4. Китова, Д. А. Формирование психологической готовности личности к легитимной предпринимательской деятельности / Д. А. Китова, Б. Н. Дышеков // Психология в экономике и управлении. 2011. № 1. С. 29–35.

5. Конюхова, Т. В. Изучение проблемы успеха и успешности личности в контексте междисциплинарного подхода / Т. В. Конюхова, Е. Т. Конюхова // Изв. Том. политехн. ун-та. 2009. Т. 314, № 6. С. 112–116.

6. Березовская, Т. П. Профессиональная успешность личности руководителя / Т. П. Березовская // Научные труды Республиканского института высшей школы. Исторические и психолого-педагогические науки : сб. науч. ст. В 2 ч. Ч. 2. Вып. 6 (11) / под ред. В. Ф. Беркова. Минск : Респ. ин-т высш. шк., 2008. С. 10–17.

7. Сулакшин, С. С. Теория и феноменология успешности сложной социальной системы / С. С. Сулакшин. М. : Науч. эксперт, 2013.

8. Российская коррупция: уровень, структура, динамика: опыт социологического анализа / под ред. Г. А. Сатарова. М. : Фонд «Либеральная миссия», 2013.

9. Romar, E. J. Strategic Intent, Confucian Harmony and Firm Success / E. J. Romar // Acta Polytechnica Hungarica. Vol. 6, № 3. 2009. P. 57–67.

10. Sieger, Ph. Long-term Success of Family Firms: Investigating Specific Aspects of Firm-level Entrepreneurship and Individual-level Antecedents / Ph. Sieger // Diss. of the Univ. of St. Gallen, School of Management, Economics, Law, Social Sciences and International Affairs to obtain the title of Doctor of Philosophy in Management. Diss. № 3934. NiedermannDruck AG. St. Gallen, 2011.

11. Lafontaine, Francine and Kathryn Shaw Serial Entrepreneurship: Learning by Doing? // NBER Working Paper. 2014. July. №. 20312.

12. Jensen, M. C. Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function / M. C. Jensen // J. of Appl. Corporate Finance. Fall 2001. P. 8–21.

13. Pfann, G. A. Business success and businesses beauty capital / G. A. Pfann, J. E. Biddle, S. D. Hamermesh, C. M. Bosman // Econ. Letters. 2006. Vol. 93. 3 Dec. P. 201–207.

14. Roe, M. J. Political Determinants of Corporate Governance Political Context, Corporate Impact / M. J. Roe // Clarendon Lectures in Management Studies. N. Y. : Oxford Univ. Press, 2006.

15. Baumol, W. J. Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity / W. J. Baumol, R. E. Litan, C. J. Schramm. New Haven ; L. : Yale Univ. Press, 2007.

16. Drucker, J. Regional Dominance and Industrial Success: A Productivity-Based Analysis : Diss. … Dr of Philosophy / J. Drucker Chapel Hill, 2007.

17. Todeva, E. East European business networks: a review of dependencies and strategies and their influence on company success / E. Todeva // Research papers in intern. business. 1998. P. 12–98.

18. Bronsteen, J. Well-Being Analysis vs Cost-Benefit Analysis (January 20, 2012) / J. Bronsteen, Ch. J. Buccafusco, J. S. Masur // Duke Law J. 2013. Vol. 62: 1603. P. 2013–05.

19. Brown, S. Fail better! Samuel Beckett's secrets of business and branding success / S. Brown // Business Horizons. 2006. March — Apr. Vol. 49, iss. 2. P. 161–169.

20. Плетнев, Д. А. Концепция корпорации: опыт системно-институционального исследования : монография : в 2 ч. Ч. 2 / Д. А. Плетнев. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2013.

21. Плетнев, Д. А. Критерий и показатели оценки устойчивости корпорации в русле системного подхода [Электронный ресурс] // Стратегии бизнеса : электрон. науч.-экон. журн. URL: http://strategybusiness.ru/vlast-i-kontrol-v-kompanii/kriterij-i-pokazateli-oczenki-ustojchivosti-korporaczii-v-rusle-sistemnogo-podxoda.html

Сведения об авторах

Бархатов Виктор Иванович — доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики отраслей бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. ieo-science@csu.ru

Плетнев Дмитрий Александрович — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. pletnev@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 18 (347).
Economy. Issue. 46. P. 8– 18.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE DEFINITION OF "BUSINESS SUCCESS" IN MODERN SCIENCE

V. I. Barhatov

Doctor of economic Sciences, Professor, Director of Institute of Economics of the business sectors and the administration of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. ieo-science@csu.ru

D. A. Pletnev

Candidate of economic Sciences, docent of the Department of Economics of industries and markets of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. pletnev@csu.ru

The problem of development of small and medium business is one of the important but unresolved for the modern Russian economy. In the view of the authors, in this regard it is necessary to concentrate on finding and codification of institutional practices that show successful examples of small and medium business. In this case, "success" is a key concept of linking scientific research and business practices. The beginning of this research involves the development of a unified approach to understanding the essence of the concept of "success". The article presents a critical analysis of existing approaches to the definition of "success" in philosophy, psychology and economics. The authors' conclusion about the content of this concept was made. The program for further study of the problem was formulated.

Keywords: *success, business success.*

References

1. Atyunina, V. S. Obraz uspeshnogo cheloveka v semanticheskom prostranstve lichnosti [The image of a successful person in the semantic space of personality] : dis. … kand. psikhol. nauk / V. S. Atyunina. Khabarovsk, 2007.

2. Shapovalov, V. I. Formirovanie konkurentosposobnoj lichnosti v usloviyax shkol'nogo dopolnitel'nogo obrazovaniya [The formation of competitive personality in the school of additional education] : monografiya / V. I. Shapovalov ; pod nauch. red. Yu. S. Tyunnikova. Sochi : Soch. gos. un-t turizma i kurort. dela, 2008.

3. Shapovalov, V. K. Interpretaciya kar'ery v kontekste lichnostnogo prostranstva cheloveka [Interpretation career in the context of the personal space of the person] / V. K. Shapovalov. Krasnodar, 2005.

4. Kitova, D. A. Formirovanie psixologicheskoj gotovnosti lichnosti k legitimnoj predprinimatel'skoj deyatel'nosti [The formation of psychological readiness of the individual to legitimate business activity] / D. A. Kitova, B. N. Dyshekov // Psixologiya v ekonomike i upravlenii. 2011. № 1. S. 29–35.

5. Konyuxova, T. V. Izuchenie problemy uspexa i uspeshnosti lichnosti v kontekste mezhdisciplinarnogo podxoda [The study of success and the success of the individual in the context of a multidisciplinary approach] / T. V. Konyuxova, E. T. Konyuxova // Izv. Tom. politexn. un-ta. 2009. T. 314, № 6. S. 112–116.

6. Berezovskaya, T. P. Professional'naya uspeshnost' lichnosti rukovoditelya [Professional success is the head person] / T. P. Berezovskaya // Nauchnye trudy Respublikanskogo instituta vysshej shkoly. Istoricheskie i psixologo-pedagogicheskie nauki : sb. nauch. st. V 2 ch. Ch. 2. Vyp. 6 (11) / pod red. V. F. Berkova. Minsk : Resp. in-t vyssh. shk., 2008. S. 10–17.

7. Sulakshin, S. S. Teoriya i fenomenologiya uspeshnosti slozhnoj social'noj sistemy [Theory and phenomenology of the success of complex social systems] / S. S. Sulakshin. M. : Nauch. ekspert, 2013.

8. Rossijskaya korrupciya: uroven', struktura, dinamika: opyt sociologicheskogo analiza [Russian corruption: level, structure, dynamics: the experience of sociological analysis] / pod red. G. A. Satarova. M. : Fond «Liberal'naya missiya», 2013.

9. Romar, E. J. Strategic Intent, Confucian Harmony and Firm Success / E. J. Romar // Acta Polytechnica Hungarica. Vol. 6, № 3. 2009. R. 57–67.

10. Sieger, Ph. Long-term Success of Family Firms: Investigating Specific Aspects of Firm-level Entrepreneurship and Individual-level Antecedents / Ph. Sieger // Diss. of the Univ. of St. Gallen, School of Management, Economics, Law, Social Sciences and International Affairs to obtain the title of Doctor of Philosophy in Management. Diss. № 3934. NiedermannDruck AG. St. Gallen, 2011.

11. Lafontaine, Francine and Kathryn Shaw Serial Entrepreneurship: Learning by Doing? // NBER Working Paper. 2014. July. № 20312.

12. Jensen, M. C. Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function / M. S. Jensen // Journ. of Appl. Corporate Finance. Fall 2001. R. 8–21.

13. Pfann, G. A. Business success and businesses beauty capital / G. A. Pfann, J. E. Biddle, S. D. Hamermesh, C. M. Bosman // Econ. Letters. 2006. Vol. 93. 3 Dec. R. 201–207.

14. Roe, M. J. Political Determinants of Corporate Governance Political Context, Corporate Impact / M. J. Roe // Clarendon Lectures in Management Studies. N. Y. : Oxford Univ. Press, 2006.

15. Baumol, W. J. Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity / W. J. Baumol, R. E. Litan, C. J. Schramm. New Haven ; L. : Yale University Press, 2007.

16. Drucker, J. Regional Dominance and Industrial Success: A Productivity-Based Analysis : Diss. … Dr of Philosophy / J. Drucker Chapel Hill, 2007.

17. Todeva, E. East European business networks: a review of dependencies and strategies and their influence on company success / E. Todeva // Research papers in intern. business. 1998. P. 12–98.

18. Bronsteen, J. Well-Being Analysis vs Cost-Benefit Analysis (January 20, 2012) / J. Bronsteen, Ch. J. Buccafusco, J. S. Masur // Duke Law J. 2013. Vol. 62: 1603. P. 2013–05.

19. Brown, S. Fail better! Samuel Beckett's secrets of business and branding success / S. Brown // Business Horizons. 2006. March — Apr. Vol. 49, iss. 2. P. 161–169.

20. Pletnyov, D. A. Koncepciya korporacii: opyt sistemno-institucional'nogo issledovaniya [The concept of the Corporation: the experience system-institutional research] : monografiya : v 2 ch. Ch. 2 / D. A. Pletnyov. Chelyabinsk : Izd-vo Chelyab. gos. un-ta, 2013.

21. Pletnyov, D. A. Kriterij i pokazateli ocenki ustojchivosti korporacii v rusle sistemnogo podxoda [Criteria and indicators for assessing sustainability of the Corporation in line with a systematic approach] [Elektronnyj resurs] // Strategii biznesa : elektron. nauch.-ekon. zhurn. URL: http://strategybusiness.ru/vlast-i-kontrol-v-kompanii/kriterij-i-pokazateli-oczenki-ustojchivosti-korporaczii-v-rusle-sistemnogo-podxoda.html

Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 18 (347).
Экономика. Вып. 46. С. 19–25.

УДК 330
ББК 65.01

ГЕНЕЗИС МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ КАТЕГОРИИ «КОНЦЕНТРАЦИЯ КАПИТАЛА»

Д. А. Сорокин
ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Рассмотрены вопросы становления и развития методологии исследования процессов концентрации капитала. Детально описан процесс формирования, эксплицитная и имплицитная методологии экономической теории в разрезе изучения процессов концентрации капитала. Несмотря на то что в центре внимания автора находятся современные аспекты концентрации и централизации капитала, детально рассмотрено формирование постулатов экономической мысли заложенных в основу принятых экономической и институциональной трактовок данного процесса. Исследована эволюция форм и принципов управления концентрацией капитала, предложен критериальный показатель оценки эффективности концентрации капитала в условиях современной экономической системы.

Ключевые слова: *концентрация капитала, централизация капитала, институциональная инфраструктура, корпоративный капитал, транзитивная экономика, методология, эксплицитная методология, имплицитная методология.*

Экономическая эффективность всегда находилась центре внимания экономистов разных школ и направлений, которые изучали сущность экономической эффективности, предлагали различные критерии и системы количественных показателей для ее оценки на макро- и микроуровне. Особое место занимают работы, посвященные исследованиям в области теории и методологии оценки экономической эффективности корпорации. Крупные предприятия, являясь базовым производственным звеном национальной и мировой экономики, всегда рассматривались в качестве институционального базиса реструктуризации экономики в целом и отдельных отраслей промышленности в частности [12].

Желание максимизации прибыли, как результата своего доминирующего экономического положения, иногда приводит не только к совершенствованию существующих производственных и финансовых отношений, но и к внедрению новых способов производства [6. С. 75]. Экономическая эффективность как категория была описана еще в работах античных мыслителей. Например, уже в трудах Аристотеля «экономика» выделялась в качестве объекта приложения экономических усилий, а соразмерность результатов экономической деятельности и степени удовлетворения естественных потребностей их создателей определялась в качестве критерия экономической эффективности. Закономерно, что экономическая система, развиваемая такими крупными финансовыми игроками, как корпорации, ориентирована на их экономические интересы, а следовательно, и методология изучения экономических явлений должна учитывать особенности их функционирования [11].

В результате постулаты экономической науки, отражающие объективную реальность на каждом из этапов развития производственных отношений, меняются, что вызвано рядом причин [7. С. 95]. Субъективные причины связаны с экономической позицией ученого, заключающейся в выборе методологической основы и инструментария исследования, что во многом определяет направление исследования и круг решаемых вопросов. Объективные причины определяются усложнением экономических отношений и динамичностью изменений внешней среды, что приводит к развитию предмета исследования в комплексную категорию, состоящую из целого ряда сложных подсистем, нуждающихся в изучении и описании. В результате постоянное развитие экономической действительности, осуществляемое под влиянием неизбежного и объективного процесса конкуренции за получение дохода, периодически делает необходимым обновление существующей научной парадигмы.

В настоящее время акционерные компании, многократно усилившие свое влияние на мировое хозяйство за счет транснационализации и сращения с государственными структурами, являются ключевыми точками роста большинства

экономических систем, а потому изучение вопросов теории и методологии концентрации производства и капитала, лежащей в основе функционирования корпораций, вновь обретает актуальность [14. С. 70].

В методологии экономической науки исследователями выделяются эксплицитная и имплицитная методологии. Этапы и пути развития эксплицитной методологии экономической теории иногда отличаются от развития самой теории. Это объясняется тем, что методы, используемые в рамках данного подхода, предлагаются самим исследователем. С другой стороны, использование имплицитной методологии, эволюция которой синхронизирована с развитием экономической теории, приводит к несовпадению заявленных и используемых методов исследования, что, конечно же, отражается на точности результатов [20. С. 70–75]. Эволюция эксплицитного и имплицитного подходов привела к формированию дескриптивной и нормативной методологий, которые достаточно часто выступают объектами научных дискуссий представителей различных школ и направлений исследований. Дескриптивная методология, трактуемая как описательная, опирается на методы, используемые в исследовательской практике в данной научной области в настоящий момент. Как правило, эти методы являются общеизвестными и, по мнению большинства авторов, не нуждаются в дополнительном представлении, описании, а уж, тем более, обосновании необходимости и эффективности их применения. Напротив, нормативная методология, трактуемая как предписательная, необходима для выработки универсальных и всеобъемлющих критериев и стандартов оценки научных теорий [15. С. 95].

Укрупнение предприятий, формирование корпораций, усложнение рыночной инфраструктуры, а в последствии и концентрация капитала, являющаяся, по мнению ряда ученых-экономистов, предпосылкой этих системообразующих процессов, выступает ключевым объектом исследования для представителей различных школ и направлений. Базовые положения, законы и гипотезы относительно тенденций развития концентрации капитала, предложенные в разные годы экономистами-представителями классического, неоклассического, марксистского, и институционального направлений, до настоящего времени являются предметом оживленных научных дискуссий, затрагивающих, в том числе, вопросы методологии исследования категории концентрации капитала.

Для формирования целостного и объективного представления о предмете исследования, рассмотрим в хронологическом порядке генезис методологических подходов к изучению концентрации капитала, а также развитие самой научной категории. Представителями классического и неоклассического направлений процессы концентрации капитала рассматривались с позиций эксплицитного подхода, на основании которого экономика представлялась как мир богатства, состоящий из множества систем. Их количество, масштаб и сложность, определялась необходимостью выявить и описать типовые экономические явления и события того времени на основе устойчивых связей, неразрывность которых гарантировалась использованием универсальных механизмов товарооборота, разделения труда, кооперации или специализации производства, движения денег и капитала. Подобная трактовка экономических явлений, предложенная А. Смитом, предполагала использование принципа построения естественных наук в качестве образца для формирования экономических постулатов [13].

Итогом использования естественно-научного методологического аппарата ориентированного, в первую очередь, на формирование результата, является значительное сужение области экономических интересов. Представителями классического и неоклассического направлений детально рассматривались только те сферы экономической деятельности, в рамках которых удовлетворялся интерес потребителя, а критерием экономической эффективности становится максимизация удовлетворения потребностей.

В итоге они, фактически отождествляя концентрацию капитала и производства, критерием экономической эффективности фирмы считали ее прибыльность, приравнивая при этом экономическую эффективность к эффекту от использования ресурсов, основным из которых рассматривалась рабочая сила [16. С. 30]. Показателем, количественно оценивающим эффективность, предлагалась норма прибыли на вложенный капитал, рассчитываемая как отношение разницы между производимым национальным доходом и стоимостью затраченного на его производство труда к затратам капитала. Далее представитель неоклассического направления А. Маршалл [10], исследуя экономическую эффективность предприятий, особое внимание уделял оценке влия-

ния различных факторов, в том числе организационной структуры, на эффективность фирмы, которые называл методами обеспечения «жизненности» предприятия, или «методом акционерных компаний». Исследования А. Маршалла получили дальнейшее развитие в работах Ф. Найта и В. Парето, в которых рассмотрены не только положительные аспекты акционерной формы организации бизнеса, но и недостатки [2].

Работы Ф. Модильяни, М. Миллера, С. А. Росса, С. Майерса и Н. Махлуфа [3], представляют следующий этап развития представлений об эффективности корпорации. В трудах Ф. Модильяни и М. Миллера, через призму средневзвешенной стоимости капитала проводится исследование влияния структуры капитала на экономическую эффективность корпорации, которая определяется, в первую очередь, как ее способность производить экономический эффект в процессе функционирования [5. С. 80–95]. При такой трактовке, если за экономическую эффективность принимается арифметическая разница между доходами от экономической деятельности и затратами, связанными с их получением, экономическая эффективность и прибыльность предприятия рассматриваются как синонимы, а процесс концентрации капитала имеет единственный и универсальный критерий оценки — прибыль.

К. Маркс предлагает имплицитную методологию исследования экономической теории, построенную на принципах материалистического подхода к общественным явлениям. Сам автор называл такой подход диалектическим, сформировав его в результате переосмысления на основе философии Г. Гегеля базовых политических и социальных процессов. В результате К. Марксом предложена социально-экономическая система, каждый элемент которой (капитал, добавленная стоимость, деньги, товар, рабочая сила и др.) состоит из ряда компонентов, находящихся в постоянной взаимосвязи взаимозависимости, выполняя свою функциональную роль [4. С. 60–70]. В результате столь подробного описания природы экономических процессов производство и капитал для представителей марксистского направления — это разные элементы экономической системы, находящиеся во взаимодействии.

В работах К. Маркса и В. И. Ленина прибавочная стоимость рассматривалась в качестве источника формирования и концентрации капитала, а потому данный процесс являлся первичным, предопределяя концентрацию производства как материальную форму своего проявления.

Дальнейшее развитие категория концентрация капитала получила в работах Р. Гильфердинга. В силу усложнения экономических отношений и высокой концентрации капитала на основных экономических рынках значительно усилилась конкуренция между собственниками капитала за возможности его эффективного использования, что обусловило необходимость изучения возникающих проблем интеграции капитала. В результате Р. Гильфердинг, находясь на позициях имплицитной методологии, рассматривает проблемы интеграции высококонцентрированного капитала, определяя ее как единственную возможность повышения эффективности использования капитала, при этом для описания новых форм и способов интеграции автором используются существующие универсальные методы проведения исследования [8; 9]. Отличительной чертой имлицитной методологии и материалистического подхода К. Маркса является описание экономических процессов на микро- и мароуровне, при этом предлагаются разные критерии эффективности концентрации: на уровне отдельного субъекта — прибыль, для экономической системы в целом — максимизация производственного накопления.

Усложнение экономических отношений, неразрывность политической и экономической организации общества, усиление взаимообусловленности социальных и экономических процессов сделали необходимым пересмотр основных положений экономической теории. В трудах Дж. Акерлофа, А. Алчиана, С. Гроссмана, Дж. Гэлбрейта, Г. Демсеца, Ю. Котовица, Р. Коуза Р. Нельсона, Д. Норта, Р. Риса, Г. Саймона, Дж. Стиглера, Дж. Стиглица, А. Спенса, С. Уинтера, О. Уильямсона, Г. Харта и Й. Шумпетера [1] используется эксплицитная методология, на основании которой формируется институциональное описание экономической системы. При этом процессы концентрации капитала рассматриваются через призму взаимодействия рыночных институтов, и как следствие, центральное место в исследованиях занимают не сами процессы, а институциональные последствия их реализации: изменение типа рыночной структуры, природа институциональных отношений между субъектами управления в крупной фирме, величина трансакционных затрат на управление корпорацией и т. д. При этом

экономическая природа концентрации капитала не рассматривается, а следовательно, реальные причины институциональных изменений не исследуются, что значительно сужает объект изучения, снижает возможность прогнозирования. Кроме того, недостатком «институционального» мировоззрения является то, что анализ исключительно институтов сковывает экономическую инициативу, не только препятствуя техническому прогрессу, но и противореча здравому смыслу.

Так как институты, возникшие и далее развиваемые в экономической системе,— это последствия уже реализованных экономических процессов, содержание которых не всегда соответствует современным экономическим условиям, трансформация существующих институтов в попытке адаптировать их к экономическим реалиям современности либо невозможна, либо приводит к трудозатратам, значительно превышающим затраты на формирование новых институтов. Подобное противоречие, состоящее в сосуществовании рациональной организации деятельности индивидов с иррациональностью общественных институтов, проявляется в конфликте интересов [17. С. 160–165].

Анализ базовых теоретических и методологических подходов к категории «концентрация капитала» позволил сформулировать определение концентрации капитала, отражающее его содержание в условиях современной экономики. Однако в методологическом аспекте многообразие экономических школ и направлений, рассматривающих данную категорию в качестве центрального объекта исследования, не позволило выделить единую методологическую основу для комплексного изучения процессов концентрации капитала. Под процессом концентрации капитала корпорации следует понимать накопление рыночной стоимости корпорации с целью максимизации ее дохода.

Выделим две формы концентрации капитала [6. С. 31–45].

Во-первых, концентрация капитала может проходить в форме капитализации части нераспределенной прибыли в активах. Такие процессы определяются объективностью существования процесса накопления капитала, связанной с постоянным стремлением собственников капитала как экономически рациональных субъектов к максимизации дохода от использования капитала при минимизации затрат на него формирование. Как следствие это приводит к приросту в экономической системе в целом капитала, распределение которого осуществляется через механизм добавленной стоимости. Критерием эффективности является дополнительная прибыль, получаемая в результате влияния положительного эффекта масштаба, экономическую природу которого можно описать как превышение дохода от использования высококонцентрированного капитала над издержками, связанными с его концентрацией.

Во-вторых, концентрация может приобретать форму рыночной экспансии, выражающейся в перераспределении капитала. При этом экспансия может носить как положительный характер (тогда она реализуется с использованием механизмов слияний и поглощений), так и отрицательный, реализуясь через механизмы выделения и разделения. С точки зрения экономической природы данных процессов правомерно считать, что концентрация капитала приобретает форму централизации. Критерием эффективности централизации капитала является прибыль, рассчитываемая как разница между прибылью от слияния и величиной прироста трансакционных затрат на управление высококонцентрированным капиталом. Отрицательная прибыль централизации является предпосылкой для децентрализации, критерием эффективности которой служит величина прироста прибыли от использования высококонцентрированного капитала в результате снижения трансакционных издержек, связанных с управлением им. В итоге укрупнение капитала, оценивающееся в экономических показателях прибыли, формирует экономический аспект концентрации, а изменение типа рыночной структуры в результате интеграции капиталов формирует институциональный аспект, характеризующийся величиной трансакционных издержек. При таком подходе природа акционерной компании — носителя корпоративного капитала — двойственна: с одной стороны, акционерная компания — это субъект экономических отношений, с другой — объект институциональных трансформаций, а следовательно, в корпоративной форме бизнеса объективно существуют процессы накопления и перераспределения капитала.

На основании статистических данных о развитии крупнейших предприятий были исследованы процессы концентрации капитала и производства в базовых отраслях российской экономики: цветной и черной металлургии, машиностроении, нефтяной и нефтегазовой промышленности,

энергетической и пищевой промышленности. Результаты исследований представлены в диссертации и монографии [6]. Основные положения проведенного исследования следующие: базовые отрасли российской экономики, хотя и являются неоднородными по составу, с точки зрения концентрации производства (экономический аспект), оцениваются как высококонцентрированные, при этом уровень концентрации производства для большинства предприятий ниже их концентрации на товарных рынках, что позволяет реализовать потенциал промышленного роста только при наличии выхода на новые товарные рынки. С точки зрения концентрации капитала (институциональный аспект), высокая концентрация капитала наблюдается в нефтяной и нефтегазовой промышленности, умеренная — в энергетической промышленности, черной и цветной металлургии, слабая — в остальных отраслях [18]. При этом необходимо особо отметить тенденции перехода от модели распыленного инсайдерского контроля к модели аутсайдерского контроля и усиление концентрации капитала через аффилированные структуры [15. С. 95]. Также по результатам проведенного исследования для структурообразующих отраслей российской экономики были сформулированы и доказаны гипотезы о влиянии различных факторов на интенсивность процессов концентрации капитала. Были выявлены взаимосвязи: между концентрацией производства и концентрацией капитала; между концентрацией капитала и эффективностью производства; между степенью концентрации капитала и активностью рыночных трансформаций; между концентрацией капитала и объемом прямых инвестиций [19. С. 269–275]. На основе положительной проверки гипотез концентрации капитала и подтверждения достоверности выявленных взаимосвязей стало возможным сформировать систему показателей эффективности концентрации капитала и описать условия ее достижения.

Как следствие в рамках российской экономики возможны следующие стратегические варианты экономической политики, основанной на планомерном развитии процессов концентрации капитала.

Первый основан на адаптации существующей модели роста к негативным условиям внешней среды. При этом основным источником роста является государство; государственный спрос на товары и услуги, а также на институты становится системообразующим; в качестве одной из основных обязанностей ему вменяются поставка финансовых ресурсов, сглаживание воздействия рыночных экстерналий, выбор стратегических приоритетов развития. Конечно, для реализации подобной концепции потребуется перестройка существующих социально-экономических институтов, наделение их реальными возможностями концентрации политических и финансовых ресурсов. Для снижения затрат на модернизацию и для повышения возможностей мобилизации финансовых ресурсов и контроля в основе финансовой системы можно использовать уже созданные государственные корпорации.

Второй вариант предполагает применение более либеральной политики, ориентированной на частные источники роста. То есть движущей финансовой силой должны стать частные домохозяйства, фирмы корпорации, которые могут заместить государство в предпринимательской зоне. При этом в обязанности государства входит создание инвестиционных условий функционирования частных экономических агентов, стимулирование спроса и предложения, а также контроль, реализуемый с целью недопущения монополизации частными компаниями системообразующих сфер и направлений.

Список литературы

1. Coase, R. The Nature of the Firm / R. Coase // Economica. 1937. № 4. P. 390; Lecture on The Nature of the Firm // J. of Law, Economics and Organization. 1988. № 4. P. 37.

2. Knight, F. Risk, Uncertainty and Profit / F. Knight. N. Y., 1965.

3. Ross, S. The Determination of Financial Structure: The Incentive — Sygnalling Approach / S. Ross // Bell J. of Economics. 1977. Vol. 8. P. 23–40.

4. Абалкин, Л. И. Политическая экономия / Л. И. Абалкин, А. Г. Аганбегян и др. М. : Политиздат, 1990.

5. Бархатов, В. И. Эффективность институциональных форм в трансформируемой экономике : монография / В. И. Бархатов, Д. А. Сорокин и др. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2011. С. 201.

6. Бархатов, В. И. Концентрация капитала корпорации в транзитивной экономике : монография / В. И. Бархатов, Д. А. Сорокин. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2007.

7. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. 2-е рус. изд. (пер. с 7-го междунар. изд.). М., 2008. С. 221–227.

8. Гильфердинг, Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма / Р. Гильфердинг. М., 1959.

9. Маршалл, А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. М. : Прогресс, 1993.

10. Маркс, К. Экономическо-философские рукописи 1844 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.geocities.com/CapitolHill/1041/literatura/; Ленин, В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма / В. И. Ленин // Ленин В. И. Полн. собр. соч. : в 55 т. М. : Политиздат, 1972. Т. 27. С. 267.

11. Бархатов, В. И. Приватизация государственной и муниципальной собственности : учеб. пособие / В. И. Бархатов, И. В. Бархатов, Ю. Ш. Капкаев и др. Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2002.

12. Плетнев, Д. А. Институционально-экономическая эффективность корпорации в трансформируемой экономике : дис. … канд. экон. наук / Д. А. Плетнев. Челябинск, 2002.

13. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов : в 2 т. Т. 1 : пер. с англ. / А. Смит. М., 1997.

14. Сорокин, Д. А. Институциональный аспект централизации капитала корпорации в условиях российского капитализма / Д. А. Сорокин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2010. № 27. Экономика. Вып. 29. С. 66–73.

15. Сорокин, Д. А. Концентрация капитала в условиях модернизации российской экономики / Д. А. Сорокин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2011. № 31. Экономика. Вып. 33. С. 93–99.

16. Сорокин, Д. А. Стратегический эффект концентрации капитала / Д. А. Сорокин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2012. № 9. Экономика. Вып. 37. С. 29–35.

17. Сорокин, Д. А. Эффективность централизации капитала корпорации в транзитивной экономике / Д. А. Сорокин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2008. № 1. Экономика. Вып. 13. С. 148–163.

18. Бархатов, В. И. Финансы : учеб. пособие / В. И. Бархатов, И. В. Бархатов, Ю. Ш. Капкаев и др. Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2002.

19. Бархатов, В. И. Экономическая теория / В. И. Бархатов, Г. П. Журавлева и др. М. : Финансы и статистика, 2007.

20. Бархатов, В. И. Экономический анализ : учеб. пособие / В. И. Бархатов, И. В. Бархатов, Ю. Ш. Капкаев и др. Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2002.

Сведения об авторе

Сорокин Дмитрий Алексеевич — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. r90r@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 18 (347).
Economy. Issue. 46. P. 19–25.

GENESIS OF METHODOLOGY OF RESEARCH OF CATEGORY “CONCENTRATION OF THE CAPITAL”

D. A. Sorokin

Candidate of economic Sciences, docent of the Department of Economics of industries and markets of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. r90r@mail.ru

In article questions of formation and development of methodology of research of processes of concentration of the capital are considered. Formation process explicit and implitsitny methodologies of the economic theory in a section of studying of processes of concentration of the capital is in details described. Despite that in the center of attention of the author there are modern aspects of concentration and capital centralization, formation of postulates of economic thought of the put in basis accepted economic and institutional treatments of this process is in details considered. The author investigated evolution of forms and the principles of management by concentration of the capital, the criteria indicator of an assessment of efficiency of concentration of the capital in the conditions of modern economic system is offered.

Keywords: *concentration of the capital, capital centralization, institutional infrastructure, corporate capital, transitive economy, methodology, explicit methodology, implitsitny methodology.*

References

1. Coase, R. The Nature of the Firm / R. Coase // Economica. 1937. № 4. P. 390; Lecture on The Nature of the Firm // J. of Law, Economics and Organization. 1988. № 4. P. 37.

2. Knight, F. Risk, Uncertainty and Profit / F. Knight. N. Y., 1965.

3. Ross, S. The Determination of Financial Structure: The Incentive — Sygnalling Approach / S. Ross // Bell J. of Economics. 1977. Vol. 8. P. 23–40.

4. Abalkin, L. I. Politicheskaya ehkonomiya [Political economy] / L. I. Abalkin, A. G. Aganbegyan i dr. M. : Politizdat, 1990.

5. Barkhatov, V. I. Effektivnost' institutsional'nykh form v transformiruemoj ehkonomike [The effectiveness of institutional forms in transforming economy] : monografiya / V. I. Barkhatov, D. A. Sorokin i dr. Chelyabinsk : Izd-vo Chelyab. gos. un-ta, 2011. S. 201.

6. Barkhatov, V. I. Kontsentratsiya kapitala korporatsii v tranzitivnoj ekonomike [The concentration of capital of the Corporation in transitive economy] : monografiya / V. I. Barkhatov, D. A. Sorokin. Chelyabinsk : Izd-vo Chelyab. gos. un-ta, 2007.

7. Brejli, R. Printsipy korporativnykh finansov [Principles of corporate Finance] / R. Brejli, S. Majers. 2-e rus. izd. (per. s 7-go mezhdunar. izd.). M., 2008. S. 221–227.

8. Gil'ferding, R. Finansovyj kapital. Issledovanie novejshej fazy v razvitii kapitalizma [Financial capital. A study of the latest phase in the development of capitalism] / R. Gil'ferding. M., 1959.

9. Marshall, A. Printsipy ehkonomicheskoj nauki [The principles of economic science] / A. Marshall. M. : Progress, 1993.

10. Marks, K. Ekonomichesko-filosofskie rukopisi 1844 goda [Economic and philosophical manuscripts of 1844] [Elektronnyj resurs]. URL: http://www.geocities.com/CapitolHill/1041/literatura/; Lenin, V. I. Imperializm, kak vysshaya stadiya kapitalizma [Imperialism, the highest stage of capitalism] / V. I. Lenin // Lenin, V. I. Polnoe sobr. soch. : v 55 t. M. : Politizdat, 1972. T. 27. S. 267.

11. Barkhatov, V. I. Privatizatsiya gosudarstvennoj i munitsipal'noj sobstvennosti : ucheb. posobie [Privatization of state and municipal property] / V. I. Barkhatov, I. V. Barkhatov, Yu. Sh. Kapkaev i dr. Chelyabinsk : Izd-vo YuUrGU, 2002.

12. Pletnyov, D. A. Institutsional'no-ehkonomicheskaya ehffektivnost' korporatsii v transformiruemoj ekonomike [Institutional and economic efficiency of the Corporation in transforming economy] : dis. … kand. ekon. nauk / D. A. Pletnyov. Chelyabinsk, 2002.

13. Smit, A. Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov [An inquiry into the nature and causes of the wealth of Nations] : v 2 t. T. 1 : per. s angl. / A. Smit. M., 1997.

14. Sorokin, D. A. Institutsional'nyj aspekt tsentralizatsii kapitala korporatsii v usloviyakh rossijskogo kapitalizma [Institutional aspect of centralization of capital of the Corporation in the conditions of Russian capitalism] / D. A. Sorokin // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2010. № 27. Ekonomika. Vyp. 29. S. 66–73.

15. Sorokin, D. A. Kontsentratsiya kapitala v usloviyakh modernizatsii rossijskoj ehkonomiki [The concentration of capital in conditions of modernization of the Russian economy] / D. A. Sorokin // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2011. № 31. Ekonomika. Vyp. 33. S. 93–99.

16. Sorokin, D. A. Strategicheskij ehffekt kontsentratsii kapitala [The strategic effect of concentration of capital] / D. A. Sorokin // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2012. № 9. Ekonomika. Vyp. 37. S. 29–35.

17. Sorokin, D. A. Effektivnost' tsentralizatsii kapitala korporatsii v tranzitivnoj ehkonomike [The efficiency of centralization of capital of the Corporation in transitive economy] / D. A. Sorokin // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2008. № 1. Ekonomika. Vyp. 13. S. 148–163.

18. Barkhatov, V. I. Finansy [Finance] : ucheb. posobie / V. I. Barkhatov, I. V. Barkhatov, Yu. Sh. Kapkaev i dr. Chelyabinsk : Izd-vo YuUrGU, 2002.

19. Barkhatov, V. I. Ekonomicheskaya teoriya [Economic theory] / V. I. Barkhatov, G. P. Zhuravleva i dr. M. : Finansy i statistika, 2007.

20. Barkhatov, V. I. Ekonomicheskij analiz : ucheb. posobie [Economic analysis] / V. I. Barkhatov, I. V. Barkhatov, Yu. Sh. Kapkaev i dr. Chelyabinsk : Izd-vo YuUrGU, 2002.

Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 18 (347).
Экономика. Вып. 46. С. 26–32.

УДК 330.162
ББК 60.027.7

ГЛОБАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ МЕЖДУ ОБЩИМ БЛАГОМ И ФОРМАЛЬНЫМ РАВЕНСТВОМ

Г. Ш. Аитова

ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет», Тюмень, Россия

Статья подготовлена на средства гранта Президента РФ для государственной поддержки молодых российских ученых — кандидатов наук № МК-3547.2014.6. Публикуется впервые.

Рассматривается проблема глобальной справедливости в контексте традиционного спора между двумя трактовками справедливости — общим благом и формально-правовым равенством. Автор подчеркивает, что глобализация не только по-новому обострила противоречия между ними, но и привнесла иной взгляд на требования справедливости, которые выходят за пределы национальных границ, вопросов социального благополучия отдельных стран. Разрешение спора, или его снятие, автор видит в обращении ресурсов глобализации в общедоступное благо для всех стран и культур, которое, в свою очередь, возможно через восприятие свободы как практики социального освобождения.

Ключевые слова: *глобальная справедливость, ресурсы глобализации, общее благо, права и свободы человека.*

Глобальная справедливость уже более двух десятилетий является предметом социально-философских исследований, преимущественно в западном академическом сообществе. В незападном мире, в том числе в нашей стране, дискуссии по данной теме только начинают находить свою нишу в гуманитарной проблематике [1. С. 18–22]. Такое обстоятельство связано прежде всего с тем, что глобальные проблемы, рост военных конфликтов, социально-экономического неравенства между развивающимися и постиндустриальными странами не могли и далее разрешаться в рамках старых парадигм. Глобализация потребовала иного взгляда на проблематику справедливости, который выходит за пределы национальных границ, а также вопросов социального благополучия отдельных стран.

Безусловно, к настоящему времени развивается множество течений и направлений в исследовании глобальной теории справедливости. Одно из них можно представить как единое течение, берущее начало из деонтологических теорий и морального космополитизма, которые пытаются обосновать моральный характер единства человечества, необходимость мер коллективной ответственности богатых обществ перед бедными [8. С. 89; 9; 20. P. 6–24]. Однако предлагая проекты борьбы с бедностью или предоставления «финансовой помощи» отсталым странам, они не затрагивают главных вопросов, а именно — выяснения, что именно порождает глобальное неравенство, каковы пути его преодоления.

Сторонники другого направления в изучении глобальной справедливости, к которым относится и автор настоящей статьи, ставят перед собой задачу анализа противоречий глобализации, возможных альтернативных сценариев ее развития, основанных на ценности национальных культур, солидарной экономике, взаимной помощи и сотрудничестве. В этом смысле справедливость есть основание такой глобализации, где разные культуры и страны имеют равный доступ к ее благам и ресурсам. Взгляд на глобальную справедливость именно с точки зрения расширения доступности глобальных ресурсов для всех субъектов мирового сообщества, придание глобализации нравственного облика вновь, но по-иному, заостряет спор между двумя традициями осмысления справедливости, а именно между идеями общего блага и формального равенства прав и свобод личности.

Этот спор, берущий начало во времена античности, сегодня приобрел особую актуальность. Иными словами, что значит сегодня общее благо, когда в качестве жизненного приоритета всей планете навязывается идея частного интереса как двигателя прогресса? Совместимо ли общее благо с пониманием справедливости как равенства прав и свобод личности, известное как формальное равен-

ство в условиях нарастающего реального глобального неравенства?

Безусловно, глобализация привнесла новый контекст осмысления этих вопросов. Ведь глобализация, как объективный всемирно-исторический процесс, ознаменовала собой беспрецедентные в истории интенсификацию обмена знаниями и технологиями, взаимопроникновение культур, стран и народов, интернационализацию многих сфер жизни общества. Одновременно в ней борются несколько тенденций, среди которых доминирующими стали процессы интернационализации экономического производства в 1970–80-е гг., субъектами которого стали и являются и поныне транснациональные монопольные корпорации. Они выражают наиболее консолидированный вектор глобальных процессов со своими институтами власти, принуждения, экономического господства, с которыми связано формирование неолиберального проекта глобализации. Именно от него берет начало постепенное доминирование формальных принципов права над требованиями социальной справедливости, равного доступа каждого к общественным благам и ресурсам.

Немецкий социолог У. Бек в этой связи разделил понятия «глобальность» и «глобализм». Если под первым он понимает тот факт, что «мы уже долгое время живем в условиях всемирного общества в том смысле, что "закрытость" отдельных пространств является иллюзией», то второе связано с убеждением «в том, что мировой рынок преодолевает или подавляет политические барьеры… или идеологию доминирования рыночных сил (неолиберализма)» [3. С. 10–11].

Многие страны развивающегося мира, или глобального Юга, которые больше всего страдают от последствий глобализма, в целом расценивают глобализацию как инициированный западным миром проект распространения универсальных, с западной точки зрения, ценностей культурного, социально-экономического и политического развития глобального социума в целом: «Современная форма глобализации не является универсальной, поскольку она направлена на достижение победы одного мировоззрения над культурными мирами, образами жизни и стилями мышления, получившими развитие за пределами западной цивилизации» [11. С. 129].

Универсалистская парадигма глобализации стала концептуальным обоснованием многих глобальных (всеобщих) правовых режимов, призванных решить проблему включения в мировые экономические отношения целого ряда периферийных стран. Между тем глобальное неравенство порождается различными правилами, отношениями зависимости развивающихся стран от центров мирового политического и экономического влияния, которые закрепляются в целой совокупности международно-правовых режимов [2]. А именно примером втягивания постколониальных стран в мировую капиталистическую систему являлось формирование так называемого нового международного экономического порядка во второй половине 1970-х гг. Последний, предусматривавший в своих декларативных целях предоставление больших возможностей для «третьего мира» в периоды преодоления кризисов капитализма, de facto отражал возрастающую экспансию мировой торговли, нацеленной на создание нового международного разделения труда. Его следствиями стали рост эксплуатации, политико-экономического давления на бедные слои населения развивающегося мира, а также использование определенных выгод данного порядка в собственных интересах буржуазией стран Юга [16. P. 302]. Обсуждая перспективы нового экономического порядка, М. Харрингтон и Й. Галтунг отметили, что даже лежащая в его основании идея мировой социальной справедливости будет использована американским капитализмом в своих целях [Там же. P. 272].

В этом контексте довольно распространенным является обоснование справедливости через принцип равенства возможностей. Свое начало данный принцип ведет от единства идей эгалитаризма и оправдания неравенства. «Возможность» определяется как то, что лежит в рамках власти отдельного человека [13. P. 55–64], при которой преимущество может получить тот индивид, который обладает физическими и интеллектуальными способностями для преодоления трудностей социальной жизни. В связи с этим актуализируются идеи персональной ответственности и меритократии, легитимизирующие неравенство путем его перенесения на индивидуальную самокритику за неспособность достичь успеха. Равенство предстает лишь как естественное равенство людей, согласно которому «мы все равны, за исключением различий в обладании деньгами и образованием; бедные такие же, как и богатые, за исключением того, что у них меньше денег; и люди "третьего мира" сами по себе такие же, как люди стран Запада, только лишь с одним отличием, что они беднее» [14. P. 16].

Если же говорить о конкретном воплощении рассматриваемого принципа в глобальном масштабе, то равенство возможностей стран мирового сообщества определяется в той мере, в какой они готовы интегрироваться в неолиберальные структуры международной экономики. Иными словами, страны периферии, будучи оцениваемыми как отсталые, абстрактно рассматриваются в качестве равных государствам капиталистического центра при условии принятия первыми навязываемых норм и правил неолиберальных режимов.

Отечественный социальный философ П. К. Гречко подчеркивает, что актуальное во все времена противоречие между равенством и свободой сегодня стало наиболее острым. Его преодоление во многом предполагает ситуацию выбора либо равенства при условии ограничения свободы, либо свободы, но без равенства. Философ предлагает либерально-демократический подход, или соревновательное понимание равенства, в основе которого лежит сочетание принципа равенства возможностей и неравенства конечных результатов, которое способно подготовить материальные основы для «исторического рывка в царство свободы» [6. С. 83].

Проблема антиномий, связанных с категорией «блага», также была исследована социальным философом В. Г. Федотовой. В ее работах развивается мысль о взаимосвязи блага, идеи «хорошего общества» и добра [12. С. 467–471]. Наличие таких антиномий, как соотношения права и блага, свободы и блага, индивидуального и общественного блага, говорит о многозначности категорий «блага», «хорошее». Вместе с тем их понимание усложняется в зависимости от теоретических и общественных контекстов. Их примирение философ видит в таком виде социального конструирования реальности, когда нравственным императивом современности выступает требование справедливости как честности.

Иначе говоря, сегодня проблема о мере соотношения двух традиций осмысления справедливости ставится не только с точки зрения критики правового равенства, исходя из требований социальной справедливости, но и как необходимость поиска новых форм их взаимодействия в глобальном измерении. Когда речь идет о глобальном измерении справедливости, изначально мы должны исходить из того, что для большинства стран незападных культур критерием справедливости являются императивы общего блага.

В западной общественной мысли существуют подходы, которым свойственно сплетение двух традиций справедливости. В частности, в своей работе «Справедливое» известный французский философ П. Рикер говорит о необходимости связи трактовки справедливости как блага и как равенства в правах. В частности, он пишет, что «смысл справедливости, возведенный на уровень формализма, требуемого контрактуалистской версией деонтологической точки зрения, не может стать полностью независимым от всякой соотнесенности с благом в силу природы самой проблемы, выдвигаемой идеей справедливого распределения, а именно — учета реальной разнородности распределяемых благ. Иначе говоря, деонтологический уровень, с полным основанием считающийся *привилегированным* уровнем соотнесения с идеей справедливого, не может автономизироваться до такой степени, чтобы образовать *единственный* уровень такого соотнесения» [9. С. 23].

Также с точки зрения американского политического философа Н. Фрейзер, в настоящее время в дискуссиях о моральной философии утверждается практика отделения справедливости от требований благой жизни. Данные тенденции во многом прослеживаются в диспутах либеральных политических теоретиков, моральных философов деонтологической традиции и коммунитаристов: если первые склонны подчеркивать приоритет права над благом, то вторые отвергают тезис о независимости универсальной морали от идеи общего блага [16. P. 22].

Тогда какова перспектива общего блага как требования глобальной справедливости?

Отвечая на поставленный вопрос, автор видит два вектора его реализации. Первый исходит из того, что общее благо есть ограничение всевластия транснациональных корпораций, которые изначально поставили знак равенства между глобализацией и глобальной эксплуатацией. В данном случае имеется в виду деятельность глобальных и международных профсоюзных объединений, которые так или иначе формируют политику давления на транснациональные корпорации, обязывая их подписывать и следовать международным рамочным соглашениям (International Framework Agreements). Они предписывают минимальный уровень трудовых гарантий, включающих восьмичасовой рабочий день; страхование от социальных рисков; открытость ведения коллективных переговоров с организациями работников, что, надо заметить, капитал не считает

обязательным за пределами развитого мира; отказ от применения детского и принудительного труда и др. Однако автор видит в этой практике лишь сдерживающую силу сопротивления отчуждению человека от результатов своего труда, хотя не утратившую своего значения и поныне.

Одним словом, транснациональные корпорации в регионах своего действия принуждаются к реализации минимума социальной ответственности. Такого рода политику американский философ М. Нуссбаум, принадлежащая к традиции политического либерализма, рассматривает в качестве одного из принципов глобальной справедливости. В частности она отталкивается от сформулированных ею же принципов способностей («capabilities approach»). В их основу Нуссбаум закладывает аристотелевско-марксовый подход, предполагающий необходимость учета условий жизни и всесторонних потребностей индивида: от самых первичных потребностей в еде, жилье, образовании до потребности кооперативной жизни в обществе. Поэтому справедливость мыслится как развитие способностей индивида: 1) необходимы отчисления из совокупного дохода развитых стран существенной доли ресурсов для бедных государств; 2) транснациональные корпорации в регионах своего действия должны нести ответственность за развитие способностей индивидов; 3) особенно подчеркивается необходимость защиты мировым сообществом больных, детей, инвалидов и др. [18. P. 473–480].

Как замечает Л. Вилд, один из авторов, реактулизирующих наследие Маркса в изучении проблем морали и глобальной справедливости, Нуссбаум в своей концепции принципа способностей поставила вопрос взаимодействия либеральной версии глобальной справедливости и марксизма. В результате такая позиция ведет к выборочному обращению к текстам Маркса, не затрагивая реалии глобального экономического порядка [17. P. 24–38]. На взгляд автора, подчеркивая необходимость создания условий для развития максимального количества способностей индивида, Нуссбаум фактически селективно прибегает к марксовым работам, а не в целом к построенной им научной системе осмысления социального бытия.

Поэтому представления о социальной ответственности транснациональных корпораций как принципа глобальной справедливости, безусловно, не решает проблему эксплуатации труда, загрязнения окружающей среды, а значит, и самих причин несправедливости.

Отсюда, по нашему мнению, обретает большими перспективами второй вектор пересечения требований общего блага и равенства прав, который развивается «снизу». Он исходит из того, что реальное равенство людей в правах, перед законом зависит от того, насколько глобальные ресурсы будут общедоступным благом как основа развития творческого потенциала личности; насколько мировые стратегии развития будут носить общественно ориентированный характер, а не рассматривать человека как единицу рабочей силы в контексте экономического роста.

Как представляется, такой вариант глобальной справедливости активно реализуется современными движениями альтерглобализма. Основные принципы альтерглобализма изложены в Социальной хартии II Всемирного социального форума, принятой в Порту-Алегри в 2002 г. В хартии социальная справедливость и солидарность понимаются как «борьба против бедности, дискриминации, угнетения, так и создание альтернативного устойчивого общества». В частности, искоренение бедности связывается не с благотворительностью, минимальными мерами социальной помощи. Напротив, речь идет о преодолении факторов неравенства. Как отмечает президент международного форума «Альтернативы — Юг» египетский экономист С. Амин, движение становится существенно зрелым благодаря пониманию необходимости пересмотра отношений между государствами, построенными на основе иерархичности, во главе с США. Иначе говоря, должна быть создана система «договорной взаимозависимости», а не взаимная зависимость посредством рынка, где самый сильный забирает все [7. С. 59].

Принципиально важно то, что согласно хартии определяется как «создание альтернативного устойчивого общества». По определению А. В. Бузгалина, сам термин «альтерглобализм» показывает, что движение выступает не против глобализации, а за альтернативную неолиберальной глобализацию,— с чем и связан лозунг Всемирного социального форума «Другой мир возможен!» [4. С. 87]. Подобной точки зрения придерживается К. Чейз-Данн, утверждающий, что представляется не совсем корректным сводить данные социальные силы исключительно к антиглобалистским движениям. По его словам, «глобальные движения за справедливость являются “движением движений”, которое включает всех тех, кто задействован

в формировании устойчивых и спорных вызовов неолиберальному глобальному капитализму, предлагает политические и экономические альтернативы и мобилизует бедных и безвластных людей» [14. P. 14].

Специфика альтерглобализма, его онтологический принцип, как подчеркивает философ культуры Л. А. Булавка, состоит в том, что он реализуется как социальное творчество личности, которое «объективно востребует новые формы не только творческой деятельности, но и самого бытия в целом, что в свою очередь является важнейшей предпосылкой формирования уже непосредственно самой личности индивида» [5. С. 119–120].

Таким образом, спор между общим благом и формальным равенством в требованиях глобальной справедливости разрешается через достижение общего блага, которое реализуется практикой социального освобождения. Иначе говоря, глобальная справедливость немыслима без обращения ресурсов глобализации в общее благо для развития науки, образования, высокотехнологичного производства в большинстве стран мира. Поэтому права и свободы личности обретают не формальный, а содержательный смысл, где свобода понимается как социальное освобождение от отчуждения, как практика участия человека на равноправных условиях в процессах глобализации.

Список литературы

1. Алексеева, Т. А. Возможна ли «глобальная справедливость»? / Т. А. Алексеева // Вестн. МГИМО-Университета. 2011. № 6.

2. Амин, С. Глобализация стара как мир [Электронный ресурс] / С. Амин. URL: www.islam.ru/content/analitics/444

3. Бек, У. Что такое глобализация? : пер. с нем. / У. Бек. М. : Прогресс-традиция, 2001.

4. Бузгалин, А. В. Альтерглобализм: альтернативы глобальной прото-империи / А. В. Бузгалин // Кто сегодня творит историю: альтерглобализм и Россия / под ред. А. Бузгалина, Л. Ожогиной. М. : Культур. революция, 2010.

5. Булавка, Л. Альтерглобализм и культура: контуры сопряжения / Л. Булавка // Кто сегодня творит историю: альтерглобализм и Россия / под ред. А. Бузгалина, Л. Ожогиной. М. : Культур. революция, 2010.

6. Гречко, П. К. Справедливость: поиск предельных оснований / П. К. Гречко // Личность. Культура. Общество. 2010. Т. 12. Вып. 3, № 57–58.

7. Противоречия и альтернативы глобализации: интервью с И. Валлерстайном, С. Амином, Ф. Утаром // Альтернативы. 2003. № 3.

8. Миллер, Д. Национальная ответственность и международная справедливость / Д. Миллер // Логос. 2007. № 5 (62).

9. Рикер, П. Справедливое / П. Рикер ; пер. с фр. Б. Скуратова, П. Хицкого. М. : Гнозис : Логос, 2005.

10. Роулз, Дж. Закон народов: неидеальная теория / Дж. Роулз // Неприкосновен. запас. 2002. № 24. С. 7–13.

11. Степанянц, М. Т. Восточные философии / М. Т. Степанянц. М. : Акад. проект, 2011.

12. Федотова, В. Г. Хорошее общество / В. Г. Федотова. М. : Прогресс-традиция, 2007.

13. Bufacchi, V. Why Political Philosophy Matters: Reading Brian Barry on Social Justice / V. Bufacchi // Europ. Journ. of Polit. Theory. 2008. № 7.

14. Bauer, P. T. Equality, the Third World and Economic Delusion / P. T. Bauer. L. : Methuen, 1981.

15. Chase-Dunn, Ch., Lerro B. Democratizing Global Governance: Strategy and Tactics in Evolutionary Perspective / Ch. Chase-Dunn, B. Lerro // IROWS Working Paper. 2008. № 40.

16. Frank, A. G. Crisis: In the world economy / A. G. Frank. N. Y. ; L., 1980.

17. Fraser, N. Recognition without Ethics? / N. Fraser // Theory, Culture & Society. 2001. Vol. 18, № 2–3.

18. Lawrence, W. Marx, Morality, and the Global Justice Debate / W. Lawrence // Global Discourse: An Interdisciplinary J. of Current Affairs and Applied Contemporary Thought. 2011. № 2:1.

19. Nussbaum, M. C. Beyond the Social Contract: Toward Global Justice / M. C. Nussbaum // Tanner Lectures on Human Values. Canberra ; Cambridge, 2003.

20. Pogge, Th. Priorities of global justice / Th. Pogge // Metaphilosophy. 2001. Vol. 32, № 1–2.

Сведения об авторе

Аитова Гульнара Шайдулловна — кандидат философских наук, старший преподаватель Тюменского государственного университета, Тюмень, Россия. tarkviniya@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 18 (347).
Economy. Issue. 46. P. 26–32

GLOBAL JUSTICE BETWEEN THE COMMON GOOD AND THE FORMAL EQUALITY

G. Sh. Aitova

Candidate of philosophical Sciences, senior lecturer of the Tyumen state University, Tyumen, Russia. tarkviniya@mail.ru

The article focuses on the problem of global justice within a traditional debate between two major interpretations of justice as common good and as a equal right and freedom. The author underlines that globalization not only has sharpened this contradictions among them but also has brought another view on demands of justice which go beyond national borders, social welfare of definite countries. The solution of the contradiction the author sees in the turning globalization resources into common access which is possible through the perception of the freedom as a practice of social liberation.

Keywords: *global justice, globalization resources, common good, human rights and freedom.*

References

1. Alekseeva, T. A. Vozmozhna li «global'naya spravedlivost'»? [Is it possible to «global justice»?] / T. A. Alekseeva // Vestn. MGIMO-Universiteta. 2011. № 6.
2. Amin, S. Globalizaciya stara kak mir [Globalization is as old as the world] [Elektronny'j resurs] / S. Amin. URL: www.islam.ru/content/analitics/444
3. Bek, U. Chto takoe globalizaciya? [What is globalization?] : per. s nem. / U. Bek. M. : Progress-tradiciya, 2001.
4. Buzgalin, A. V. Alterglobalizm: alternativy' globalnoj proto-imperii [Alter: alternative global proto-Empire] / A. V. Buzgalin // Kto segodnya tvorit istoriyu: alterglobalizm i Rossiya / pod red. A. Buzgalina, L. Ozhoginoj. M. : Kultur. revolyuciya, 2010.
5. Bulavka, L. Alterglobalizm i kultura: kontury' sopryazheniya [Alter and culture: the outline of a pair] / L. Bulavka // Kto segodnya tvorit istoriyu: alterglobalizm i Rossiya / pod red. A. Buzgalina, L. Ozhoginoj. M. : Kultur. revolyuciya, 2010.
6. Grechko, P. K. Spravedlivost': poisk predelnykh osnovanij [Justice: the search for ultimate foundations] / P. K. Grechko // Lichnost'. Kultura. Obshhestvo. T. 12. Vyp. 3, № 5.
7. Protivorechiya i al'ternativy' globalizacii: interv'yu s I. Vallerstajnom, S. Aminom, F. Utarom [Contradictions and alternatives to globalization: an interview with I. by Wallerstein, S. Amin, F. Utram] // Alternativy'. 2003. № 3.
8. Miller, D. Nacionalnaya otvetstvennost' i mezhdunarodnaya spravedlivost' [National responsibility and international justice] / D. Miller // Logos. 2007. № 5 (62).
9. Riker, P. Spravedlivoe [Fair] / P. Riker ; per. s fr. B. Skuratova, P. Xickogo. M. : Gnozis : Logos, 2005.
10. Roulz, Dzh. Zakon narodov: neidealnaya teoriya [The law of peoples: nonideal theory] / Dzh. Roulz // Neprikosnoven. zapas. 2002. № 24.
11. Stepanyanc, M. T. Vostochny'e filosofii [Eastern philosophy] / M. T. Stepanyanc. M. : Akad. proekt, 2011.
12. Fedotova, V. G. Xoroshee obshhestvo [Good society] / V. G. Fedotova. M. : Progress-tradiciya, 2007.
13. Bufacchi, V. Why Political Philosophy Matters: Reading Brian Barry on Social Justice / V. Bufacchi // Europ. Journ. of Polit. Theory. 2008. № 7.

14. Bauer, P. T. Equality, the Third World and Economic Delusion / P. T. Bauer. L. : Methuen, 1981.

15. Chase-Dunn, Ch., Lerro B. Democratizing Global Governance: Strategy and Tactics in Evolutionary Perspective / Ch. Chase-Dunn, V. Lerro // IROWS Working Paper. 2008. № 40.

16. Frank, A. G. Crisis: In the world economy / A. G. Frank. N. Y. ; L., 1980.

17. Fraser, N. Recognition without Ethics? / N. Fraser // Theory, Culture & Society. 2001. Vol. 18, № 2–3.

18. Lawrence, W. Marx, Morality, and the Global Justice Debate / W. Lawrence // Global Discourse: An Interdisciplinary J. of Current Affairs and Applied Contemporary Thought. 2011. № 2:1.

19. Nussbaum, M. C. Beyond the Social Contract: Toward Global Justice / M. C. Nussbaum // Tanner Lectures on Human Values. Canberra ; Cambridge, 2003.

20. Pogge, Th. Priorities of global justice / Th. Pogge // Metaphilosophy. 2001. Vol. 32, № 1–2.

Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 18 (347).
Экономика. Вып. 46. С. 33–40.

УДК 332.12
ББК 65.050

СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

С. В. Белоусова
Отдел региональных экономических и социальных проблем ИНЦ СО РАН, Иркутск, Россия

Рассмотрен пространственный аспект изучения социально-экономических объектов с целью выработки принципов и подходов к их совершенствованию и управлению (симметрия, равновесие, сбалансированность или пропорциональность). С позиции рассмотрения пространства как способа размещения объектов, ставящего задачи осмысления и организации их на основе принципов пространственного совершенствования, выделены четыре группы сбалансированности объектов — предметная, институциональная, процессная и параметрическая,— а также установлена важность их системной взаимосвязи.

Ключевые слова: *пространство, социальное пространство, сбалансированность, виды сбалансированности, пропорции, структура сбалансированности.*

Вопросы управления социально-экономическим пространством стали острой темой изучения современных экономических систем, динамизм и сложность которых требует как кардинальных изменений процессов, происходящих в экономике, так и стабильности и устойчивости общества. В этих условиях современные задачи управления нацелены не только на понимание сложности экономических объектов, их отношений и взаимосвязей, но и на учет и оценку характера их расстановки и положения в единой системе страны, региона, социума. Поэтому столь остра необходимость понимания сущности социально-экономического пространства, определения структуры, свойств и характера взаимодействия его элементов.

Основным направлением изучения экономического и социального пространства в настоящее время остаются вопросы хозяйственного размещения производственных, инфраструктурных и иных объектов. Между тем исследование и анализ социально-экономического пространства можно осуществлять с различных позиций: историко-экономической, оптимизационной, рыночной, структурной и др. Задача рассмотрения структурного аспекта совершенствования социально-экономического пространства для формирования последующих стратегических задач управления и стоит в основе этой работы.

Внимание к пространственному аспекту рассмотрения сложных социальных объектов все более усиливается. Связано это с расширением как социального, так и пространственного многообразия современного общества, ростом числа факторов и элементов зависимостей и взаимосвязей, открытости национального и мирового пространства и др. Термин «пространство» в современном мире имеет множество контекстов рассмотрения, включая философский, физический, математический и т. д. Каждый из них дополняет и расширяет общее представление об этом явлении. Современная физика в роли пространства видит порядок расположения объектов, который определяется наличием и взаимным расположением элементов. Философско-физический подход, изучающий пространства как форму существеннее бытия, предлагал и предлагает разные формы его осознания, включая анизотропность, изотропность, бесконечность, искривленность или замкнутость, оставаясь, думается, все еще в начале пути его понимания.

Математический подход понимания пространства определяет его как форму или структуру, служащую средой, в которой осуществляются другие формы и те или иные конструкции [1]. Пространство имеет, безусловно, географический контекст и связано с отождествлением географами терминов «территория» и «пространство». Так, в «Географическом энциклопедическом словаре» понятие географического пространства определяется как «форма существования географических объектов и явлений в пределах

географической оболочки» [2. С. 5]. В рамках географического подхода пространство дифференцируется на три группы: чисто географическое пространство; физико-географическое пространство; социально-экономическое пространство как территория жизнедеятельности человека [3].

Еще одной важной составляющей вариаций понимания сущности пространства является философско-эпистемологический и социально-гуманитарный подходы. В последнем случае пространство рассматривается как специфическая предметная область и способ исследования, связанный с отдельными науками. Философско-эпистемологический подход рассматривает пространство как важнейший аспект модели мира, характеризующийся протяженностью, структурностью, сосуществованием элементов и их взаимодействием, координацией элементов и др.

Приведенный обзор подходов показывает, что пространство, как фундаментальная категория, отображающая масштабный, сложный и неоднородной характер существования мира, находит применение во всех разделах человеческого познания, приобретая в узком смысле универсальность интерпретации любого целостного, объемного, системного объекта. При этом в широком смысле термин «пространство» сохраняет свою абстрактность, оставаясь одной из важнейших метафизических категорий. В результате формируется целый спектр полисемических понятий пространства, включая социальное, жизненное, образовательное, ценностное, духовное, психологическое, социально-психологическое, инновационное, финансовое, техническое и другие пространства человека и общества [4].

В каждом отдельном случае создается сложный пространственный образ со своим набором экспликаций. Так, феномен социального пространства экспертами определяется «для обозначения абстрактного пространства, конституированного ансамблем подпространств или полей, которые обязаны своей структурой неравному распределению» [5]. Подобное относится и к экономическому пространству, под которым понимается «совокупность «экономических действий, представляющих собой определенную связь между целями и средствами, а также особый характер самого действия» [6. С. 20] или как «среду для принятия решений по использованию ресурсов» [7. P. 413].

Значимое место в системе этих пространств играет социально-экономическое пространство как интегральный компонент, связующий и согласующий экономическую деятельность с социальными условиями и отношениями. В рамках общественных систем социально-экономическое пространство отражает не только функционирование смешанной экономики, но и весь слой формируемых ею социальных проблем. Однако развернутое и предметное изучение социально-экономического пространства в литературе практически отсутствует [8]. Существующие модели пространственной экономики — включая теории размещения, балансовые модели, модели территориальные пропорции развития экономики России, размещение отраслей хозяйства в экономическом пространстве, формирование хозяйственных комплексов и др.— исходят из однозначности смысловой нагрузки термина «пространство» с детализацией возможности либо расчета пространственных характеристик, либо поиска балансовой неравномерности и др.

Между тем социально-экономическое пространство представляет собой сложную, живую, динамическую систему, компоненты которой находятся в состоянии баланса или дисбаланса, постоянно движимого поиском оптимального выбора между противоречиями и противоборством интересов, сторон, целей и т. д. Основными свойствами такого пространства являются: высокая размерность; большое количество взаимосвязанных подсистем различных типов с локальными целями; многоконтурность управления; иерархичность структуры; значительное запаздывание координирующих воздействий при высокой динамичности элементов; неполная определенность состояний элементов; полиархия рассмотрения и др.

Целью работы является исследование теоретических положений и разработка основ методологии и инструментария обеспечения сбалансированного социально-экономического развития.

Наряду со сложностью и многоаспектностью рассмотрения социально-экономического пространства можно выделить наиболее значимые его контексты понимания, относящиеся в большинстве случаев либо к свойству объектов, процессов, отношений и др., которые в нем находятся, либо к оценке его как совокупности всех мест реальных объектов или «порядка вещей», который устанавливает характер жизнедеятельности и взаимодействия людей. В последнем случае пространство определяется как способ закрепления или нахождения положения объекта на осно-

ве соотношения или сопоставления с выбранной базой. Таким образом, следует признать основное двуединство смыслов определения социально-экономического пространства, которое может рассматриваться в двух аспектах: как «порядок», вид расстановки, способ размещения объектов, благодаря чему появляются задачи его осмысления и организации на основе принципов пространственного совершенствования (симметрия, равновесие, сбалансированность или пропорциональность), которые бы смогли обеспечить его всестороннее развитие, и как сфера или среда развития, в которой важно установление ее важнейших составляющих в процессном взаимодействии и целостности ее представления.

Любое пространство, с точки зрения современной философии, обладает метрическими и топологическими свойствами, включая трехмерность (или многомерность), протяженность, непрерывность, структурированность, единство со временем и движением и др. Такие топологические понятия, как «разграничение», «соседство», «окружение», «последовательность» и др., имеют отношение к структурированности пространства, которая обеспечивает порядок и координацию между различными пространственными предметами и конфигурациями.

Свойство пространственного структурирования, отражаясь в системе соотношений и соразмерностей форм, цвета, величин, объемов, концептов и др., находит отражение в симметрии, асимметрии и иных формах взаиморасположения пространственных элементов. Так, с точки зрения физики, пространству, которому свойственны законы сохранения энергии и импульса, присущи и законы симметрии, что в свое время доказал математик Э. Нетер. Динамическая симметрия внутренних свойств объектов и процессов наряду с иными видами симметрии является отправной точкой современных физических теорий мироздания, включая теории сохранения и преобразования. В рамках этих гипотез симметрия как инвариантность, пропорциональность, сбалансированность материальных или нематериальных объектов является важнейшим свойством их существования. Достижение же этой симметрии, или устойчивости, для социальных пространств если и есть результат самоорганизации, то часто за счет диссипативных структур и большого притока энергии. При этом для общественных систем такие притоки чреваты войнами, кризисами и разрушениями, что объективно требует наличия внешних действий по сбалансированию общественных процессов.

Между тем вопрос обеспечения свойств симметричности, пропорциональности или сбалансированности социального и экономического пространства мозаично рассматривается применительно к отдельным областям и сферам жизнедеятельности, в каждом отдельном случае при этом признается важность механизмов согласования и балансирования процессов и объектов для целей их выживания и развития. Таким образом, создаваемые теории равновесия в частном ракурсе рассмотрения социально-экономического пространства игнорируют проблемы соразмерности со смежными пространственными областями.

В итоге реализация свойства пространственной структурированности посредством симметрии или баланса находит широкое применение в экономике как на микро-, так и на макроуровне, правда, достаточно бессистемно. Одна из главных причин видится в отсутствии системности знаний о социуме, частные варианты которого то диктуют необходимость поиска разномасштабного равновесия, то признают важность произвольного самоопределения и самоорганизации, несмотря на объективные сбои в поступательном и прогрессивном движении, то провозглашают наличие у общества «социальных эпидемий оптимизма» приводящих к росту экономических «пузырей» и к последующим кризисам.

Сложность использования категории «сбалансированность» для социального регулирования имеет как внешние, так и внутренние проблемы. Внешние связаны с понятийной неопределенностью, вызванной весьма расплывчатыми смысловыми границами с иными родственными понятиями, к числу которых современная наука относит три основные: равновесие, пропорциональность и согласованность. При этом одни эксперты выделяют каждую категорию как самостоятельное понятие, другие же рассматривают их как синонимы или отождествляют их.

Все смысловые споры в отношении категории «сбалансированность» и ее синонимов говорят о том, что понятийная формула этой категории пока не имеет однозначного, общепризнанного толкования, что ведет к последующей неопределенности способов и форм ее использования. Думается, что данный термин является комплексным, объединяющим терминологически независимые категории «равновесие», «пропорциональность» и «согласованность», поскольку он

одновременно отражает отношения множества элементов системы и пропорции их общей взаимосвязи. В самом общем виде сбалансированность можно определить как пространственную характеристику, устанавливающую соотношение частей в целом или соотношение взаимно обусловленных частей, элементов, обеспечивающее нормальное существование, функционирование, оптимальную работу чего-либо в целом.

Сбалансированность играет ведущую роль в процессе формирования нормативных системных принципов развития социума, в число которых входит широкий ряд условий, включая принцип согласия, принцип толерантности, принцип согласованного развития, принцип баланса, принцип стабилизации и др. Одним из вариантов комплексного представления ряда системных требований является установление интегрального принципа сбалансированности развития. Комплексность учета иных элементов системных нормативных требований развития ставит сбалансированность центральным структурным компонентом в этой группе. Сбалансированность позволяет объединить в одну конструкцию требования согласия, баланса, стабилизации, согласованного развития и др., позволяя представить любое состояние как результат отношения между частями целого, тесная связь между которыми требует их согласованности, взаимосвязанности, определенной пропорциональности и др.

Сбалансированность имеет несколько контекстов, или сфер рассмотрения, включая отраслевой, технический, функциональный, эстетический и др. В качестве отраслевой сбалансированности в большинстве случаев различают экономическую, политическую, социальную, управленческую и др. Однако все эти группы и варианты рассмотрения сбалансированности не учитывают иные пространственные аспекты рассмотрения сложных социальных объектов, включая средовый компонент, для которого социально-экономическое пространство может быть рассмотрено как пространство объектов, отношений, свойств и процессов. При этом каждый элемент пространства как среды предполагает индивидуальное и системное видение проблем сбалансированности. Так, в соответствии со средовым представлением пространства следует говорить о необходимости изучения предметной, институциональной (ценностной или целевой), процессной и параметрической сбалансированности. Между ними в свою очередь наблюдается тесная взаимосвязь, поскольку один и тот же объект с точки зрения разных объектов и отношений к нему может иметь совершенно различные свойства, а значит, сущности и определения. В любом случае сбалансированность социально-экономического развития предполагает учет многообразия элементов системы и ее целостность, разносторонность позиций субъектов-объектов и необходимость согласованной реализации однонаправленных целей для их совместного развития.

Поскольку сбалансированность используется и как частный вариант пропорциональности, и как комплексный инструмент связи и сопоставимости всех иных пропорций, безусловно, важна системная составляющая сбалансированности. В последнем случае речь идет о совместном учете не столько выявленных пропорций между собой, сколько системности их формирования, согласно чему важно совместное наличие и согласованность структуры объектов в виде смысловой или институциональной, процессной, предметной и параметрической сбалансированности. В целом структура сбалансированности социально-экономического пространства может выглядеть следующим образом (табл. 1).

Если предметная и параметрическая сбалансированности находят широкое рассмотрение в разных уровнях и сферах анализа, то институциональная и процессная представляют собой менее распространенные конструкции. Особенно это касается институциональной, которая практически не упоминается в современной литературе. Между тем роль этой сбалансированности наиболее значима, поскольку именно от нее зависят первоначальные требования и пропорции развития, исходя из задаваемой конструкции норм и институтов.

В пространственной социально-экономической среде предметная сбалансированность касается всего организма жизнедеятельности общества и его сложной системы структурных элементов, которыми являются материальные и нематериальные объекты и их взаимосвязи. К широкому числу нематериальных объектов относятся цели, смыслы, ценности, институты, дающие совершенной иной срез пространственных согласований и сопоставлений. Поэтому смысловая или ценностная сбалансированность является более сложным фактором и формирует отношения не только между подходами понимания и реализации практических принципов и механизмов организации и управления, но и между направле-

Таблица 1

Структура сбалансированности социально-экономического пространства

Структура рассмотрения сбалансированности	Вид сбалансированности	Подход к рассмотрению сбалансированности	Примерные виды рассмотрения
Объект	Предметная	По масштабу	Сбалансированность в узком смысле слова
Ценности, цели	Институциональная	По сферам	Экономическая, социальная, политическая; техническая, эстетическая сбалансированность и др.
Процессы	Процессная	По времени и пространству оценки	Динамические качественные и количественные пропорции и соотношения
Параметры	Параметрическая	По пропорциям и соотношениям	Сбалансированность по системным, рамочным и дискретным соотношениям

ниями и аспектами жизнедеятельности, а также способами и принципами ее познания и оценки. В практическом плане в результате такого широкого представления формируется система соотношений, первоочередной компонентой которой является институциональная сбалансированность. В данную группу должны, безусловно, входить необходимые соотношения между целями, интересами, ролями, нормами и правилами.

Практический опыт развития, между тем, доказал важность присутствия не менее двух значимых моментов: социальной направленности развития и системности реализации нормативных регуляторов. Социальная ориентация развития является важнейшим итогом гуманистической мысли, которая прошла долгий и продуктивный путь объединения рыночных принципов с «социальной сбалансированностью и нравственной ответственностью каждого в отдельности за дело в целом» [9. С. 50]. Важнейшим результатом этого пути является признание первоочередной цели любого развития в обеспечении роста возможностей и потенциала человека и общества, что отражается в опережающих вложениях в человеческий капитал и в социальную инфраструктуру перед инвестициями в материально-вещественные элементы национального богатства. В отношении нормативного видения перспектив развития как стратегического, так и тактического характера следует признать необходимость наличия нескольких уровней их рассмотрения и реализации (табл. 2).

Все эти уровни и элементы нормативных представлений в большей степени имеют субъективное, оценочное начало и формируются посредством социально-политических и духовных процессов. Между тем их взаимосвязанность и целостность для нормального развития общества объективна, что в свою очередь требует как создания и наличия каждого элемента, так и согла-

Таблица 2

Варианты и уровни нормативных представлений общественного развития

Уровень	Нормативные представления	
	стратегического характера	тактического характера
Императивный	Требование учета системных принципов развития социума и нормативных теорий их реализации	Формальные нормы — правовые и административные законы и правила
Витальный	Национальные идеи — «идеи, представления о желаемом образе жизни в стране, владеющие ее населением» [10]	Социальные нормы — нормы этики и культуры
Регулирующий	Доктрины и концепции стратегического социально-экономического развития общества	Конвенциальные нормы — нормы личных договоренностей партнеров хозяйственного и иного взаимодействия

сованности их совместного сбалансированного функционирования.

В отношении процессной сбалансированности ее рассмотрение на основе структуры совокупных социально-экономических процессов, дифференцируемых по секторам, позволяет раскрыть состояние основного свойства социально-экономического пространства, тем самым наиболее точно отразить пространственные возможности развития общества. Основу этой возможности составляет секторальное разделение социально-экономической системы на частный и общественный с установлением их внешней и внутренней структуры взаимодействия, сбалансированность которой и обеспечивает качество состояния социально-экономического пространства.

В отношении параметрической сбалансированности, которая является наиболее обсуждаемой темой, наибольшую популярность имеет сбалансированная система показателей, предложенная Капланом и Нортоном [11], разработанная для макроуровня, но эффективно используемая и на макроуровне, когда макропроцессы должны быть сопоставимы и соразмерны с первоначальными целями и задачами, их формирующими. Развитие этих параметров находит отражение и в разнообразных подходах и приемах формирования системы параметров устойчивого развития на уровне предприятия, отрасли, территории, региона и страны. В целом каждый рассмотренный вид социально-экономической сбалансированности — предметная, институциональная, процессная и параметрическая — имеет свой характер и механизм реализации, требующий глубокого изучения и анализа, поскольку даже укрупненный обзор диалектических пар соотношений в рамках поиска сбалансированности показывает, насколько значима эта задача.

Важным при этом является не столько групповая специфика выявленных видов сбалансированности, сколько их тесная взаимосвязь и определенная иерархичность. Такой подход наиболее оптимален и с точки зрения экспертов [12], которые определяют сбалансированность в первую очередь как взаимную согласованность всей системы общих, частных и единичных пропорций. В нашем же случае социально-экономическая сбалансированность определяется последовательной включенностью взаимосвязанных видов сбалансированности: предметной, институциональной, процессной и параметрической.

Пространственный аспект рассмотрения сложных социально-экономических объектов, становясь превалирующим, предопределяет необходимость, по меньшей мере, двойственного подхода их рассмотрения — как среды и как «порядка». Социально-экономическое пространство как среда представляет собой многомерную и саморегулирующую систему, требующую реализации множественности описания ее сложных подсистем, включая объекты, отношения, процессы и свойства. В свою очередь пространство как «порядок», способ размещения объектов обусловливает внимание к принципам пространственного совершенствования (симметрия, равновесие, сбалансированность или пропорциональность), которые бы смогли обеспечить его всестороннее развитие. Принцип сбалансированности, являясь доминирующим подходом устойчивого социально-экономического развития, ставит своей целью выявление оптимальных пропорций всех структурных (средовых) элементов пространства, формируя тем самым последовательную систему взаимосвязанных видов сбалансированности, включая предметную, институциональную, процессную и параметрическую. Каждая из этих видов сбалансированности представляет собой систему внутренних и внешних симметрий свойств объектов и процессов социально-экономического пространства, учет и обеспечение которых представляет собой важнейшую задачу современного управления.

Список литературы

1. Большая Советская Энциклопедия : в 30 т. / гл. ред. А. М. Прохоров. М. : Совет. энцикл., 1969–1978.

2. Географический энциклопедический словарь : геогр. назв. / гл. ред. А. Ф. Трешников. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Совет. энцикл., 1989.

3. Дергачев, В. А. Регионоведение / В. А. Дергачев, Л. Б. Вардомский. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Юнити-Дана, 2010.

4. Бондырева, С. К. Социально-психологические основания развития единого образовательного пространства СНГ: структурно-содержательная и функциональная характеристика взаимодействий субъектов : дис. … д-ра психол. наук / С. К. Бондырева. М., 1998.

5. Бурдье, П. Физическое и социальное пространство / П. Бурдье ; пер. с фр., общ. ред. Н. А. Шматко. СПб. ; М. : Алетейя, 2005.

6. Радаев, В. В. Что такое «экономическое действие» / В. В. Радаев // Экон. социология. 2002. Т. 3, № 5.

7. Krugman, P. Complex landscapes in economic geography / P. Krugman // American Econ. Association, Papers and Proceedings. 1994. № 84.

8. Ямщикова, Т. Н. Социально-экономическое пространство собственности смешанной экономики социального государства / Т. Н. Ямщикова // Вестн. Том. гос. ун-та. 2012. № 2.

9. Эрхард, Л. Благосостояние для всех / Л. Эрхард. М. : Начала-Пресс, 1991.

10. Солженицын, А. «Написано кровью» [Электронный ресурс] / А. Солженицын // Известия. 2007. 24 июля. URL: http://izvestia.ru/news/326900

11. Каплан, Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию : пер. с англ. / Р. Каплан, Д. Нортон. 2-е изд., испр. и доп. М. : Олимп-Бизнес, 2003

12. Фролов, С. С. Социология : учеб. для студентов вузов / С. С. Фролов. М. : Наука, 1994.

Сведения об авторе

Белоусова Светлана Владимировна — кандидат экономических наук, доцент, заведующая лабораторией экономических методов управления хозяйством Отдела региональных экономических и социальных проблем ИНЦ СО РАН, Иркутск, Россия. belousova@oresp.irk.ru

---

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 18 (347).
Economy. Issue. 46. P. 33–40.

BALANCE OF SOCIAL AND ECONOMIC SPACE

S. V. Belousova

Candidate of economic Sciences, Professor, head of the laboratory of economic methods of management, Irkutsk, Russia.
belousova@oresp.irk.ru

In article the spatial aspect of studying of social and economic objects for the purpose of development of the principles and approaches of their spatial improvement (symmetry, balance, balance or proportionality) is considered. In work from a position of consideration of space as the way of placement of objects setting tasks of judgment and their organization on the basis of the principles of spatial improvement, four groups of balance of objects are allocated: subject, institutional, process and parametrical, and also importance of their system interrelation is established.

Keywords: *space, social space, balance, types of balance, proportion, balance structure.*

References

1. Bolshaya Sovetskaya Enciklopediya [The Great Soviet Encyclopedia] : v 30 t. / gl. red. A. M. Prohorov. M. : Sovet. encikl., 1969–1978.

2. Geograficheskij enciklopedicheskij slovar’ [Geographical dictionary] : geogr. nazv. / gl. red. A. F. Treshnikov. 2-e izd., pererab. i dop. M. : Sovet. encikl., 1989.

3. Dergachev, V. A. Regionovedenie [Regional studies] / V. A. Dergachev, L. B. Vardomskij. 2-e izd., pererab. i dop. M. : Yuniti-Dana, 2010.

4. Bondyreva, S. K. Socialno-psixologicheskie osnovaniya razvitiya edinogo obrazovatelnogo prostranstva SNG: strukturno-soderzhatelnaya i funkcionalnaya kharakteristika vzaimodejstvij sub”ektov [Socio-psychological Foundation of the development of a common educational space of the CIS: structural and functional characterization of the interactions of subjects] : dis. … d-ra psikhol. nauk / S. K. Bondyreva. M., 1998.

5. Burd’e, P. Fizicheskoe i socialnoe prostranstvo [Physical and social space] / P. Burd’e ; per. s fr., obshh. red. N. A. Shmatko. SPb. ; M. : Aletejya, 2005.

6. Radaev, V. V. Chto takoe «ekonomicheskoe dejstvie» [What is the “economic effect”] / V. V. Radaev // Ekon. sociologiya. 2002. T. 3, № 5.

7. Krugman, P. Complex landscapes in economic geography / R. Krugman // American Econ. Association, Papers and Proceedings. 1994. № 84.

8. Yamshhikova, T. N. Socialno-ekonomicheskoe prostranstvo sobstvennosti smeshannoj ekonomiki socialnogo gosudarstva [Socio-economic space property of the mixed economy welfare state] / T. N. Yamshhikova // Vestn. Tom. gos. un-ta. 2012. № 2.

9. E’rxard, L. Blagosostoyanie dlya vsex [Welfare for all] / L. Erxard. M. : Nachala-Press, 1991.

10. Solzhenicyn, A. «Napisano krov’yu» [“Written in blood”] [Elektronnyj resurs] / A. Solzhenicyn // Izvestiya. 2007. 24 iyulya. URL: http://izvestia.ru/news/326900

11. Kaplan, R. Sbalansirovannaya sistema pokazatelej. Ot strategii k dejstviyu [Balanced scorecard. From strategy to action] : per. s angl. / R. Kaplan, D. Norton. 2-e izd., ispr. i dop. M. : Olimp-Biznes, 2003

12. Frolov, S. S. Sociologiya [Sociology] : ucheb. dlya studentov vuzov / S. S. Frolov. M. : Nauka, 1994.

Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 18 (347).
Экономика. Вып. 46. С. 41–52.

УДК 330.14.014
ББК 65.011.15

РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ: АДАПТИВНОСТЬ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Р. М. Нижегородцев
Лаборатория Института проблем управления РАН, Москва, Россия

Т. П. Витушкина
Факультет государственного управления МГУ им. М. В. Ломоносова, Москва, Россия

Обсуждаются вопросы, связанные с категорией интеллектуального капитала, его адаптивностью, эффективностью управления им и его ролью в современных процессах управления изменениями. Ключевым аспектом этих управляемых изменений выступает интеллектуализация производственных процессов, поэтому роль интеллектуального капитала будет неуклонно возрастать.

Ключевые слова: *интеллектуальный капитал, адаптивность, эффективность, управление изменениями.*

Человеческий капитал и интеллектуальный капитал

Проблема накопления знаний, умений, опыта и навыков людей как реальной составной части национального богатства (а также морального устаревания этих знаний и их использования) до последнего времени не получила надлежащего развития, несмотря на то, что постановка этой проблемы была одной из первоначальных идей классической политической экономии. Столь же далеки от окончательного решения вопросы стоимостной оценки знаний, воплощенных в живом труде работников высокой квалификации.

Рассуждения об уровне зарплаты мало что дают для понимания данной проблемы. Труд — это благо, оцениваемое по доходному принципу: при условии относительно свободных цен на рынке труда он сто́ит много или мало в зависимости от его ценности для конкретной фирмы, для работодателя, а вовсе не в зависимости от потенциальной способности человека к труду. В случае оплаты труда в соответствии с различными тарифными сетками связь между способностями, трудовыми компетенциями работника и размером его трудового дохода еще более иллюзорна. Поэтому текущий уровень трудового дохода существенно зависит от особенностей применения живого труда в той или иной фирме, организации, структуре, но не дает представлений о компетенциях и творческих возможностях, заложенных в человеке.

Лишь в предположении о том, что рынок труда является совершенно конкурентным (то есть информация о производительных возможностях работников, их запросах и потребности в них симметрична и полна и при этом распространяется мгновенно и без издержек, а также отсутствуют барьеры входа-выхода и трансакции, связанные со взаимным поиском работодателей и работников), можно рассчитывать на то, что состояние рынка труда может оказаться близким к Парето-оптимальному, и в этом случае каждая единица блага (в данном случае — труда) в конечном счете достанется агенту, который оценивает его наиболее высоко, то есть тому работодателю, чью функцию полезности обладание данной единицей труда увеличит в максимальной степени по сравнению с другими работодателями.

На реальных рынках труда, разумеется, этого не происходит, поэтому существующие на них институциональные барьеры и фильтры должны стать объектами отдельных исследований.

Данная группа проблем нередко с известной долей условности объединяется общим названием — проблема человеческого капитала.

В экономической литературе категория «человеческий капитал» имеет двоякое толкование — широкое и узкое. Первый (более широкий) подход предполагает, что капиталом называется любой актив, обладание которым предоставляет возможность получения дохода. В этом смысле человеческий капитал — это синоним рабочей силы, всей совокупности естественных и общественных сил и способностей человека, обусловливающих его способность к труду. Этот подход размывает качественное различие между рабочей силой и другими видами активов, но он очень популярен среди представителей современного неоклассического синтеза, поскольку позволяет называть человеческим капиталом характеризуемый ими запас потенциального труда отдельного работника или макросистемы в целом взамен неугодной им марксистской категории «рабочая сила».

Второй (более узкий) подход предполагает, что человеческий капитал не включает в себя физические, естественные силы и способности трудящегося индивида, которые изнашиваются и воспроизводятся в трудовых процессах ежедневно подобно оборотному капиталу. Данный подход исходит из того, что человеческий капитал включает в себя только общественные силы и способности индивида: его знания, умения, навыки, а также социальные связи, убеждения, мировоззрение, представления, верования, находящие отражение в способности человека к труду. Согласно этому подходу человеческий капитал по характеру воспроизводства аналогичен вещественному основному капиталу: он не расходуется без остатка в каждом процессе труда и не подлежит ежедневному возобновлению, а имеет свойство накапливаться и в каждый момент образует известный фонд знаний и социальных сил, по частям перенося свою ценность на создаваемый продукт интеллектуального труда.

По мере перехода к эпохе господства информационных технологий приобретает все большее значение важнейшая составная часть рабочей силы — интеллект. При всем разнообразии подходов к трактовке данной категории общефилософская точка зрения заключается в том, что интеллект — это свойство критически мыслящего разума, выражающее его способность к созданию и преумножению информации [1. С. 51].

Подчеркнем, что к интеллекту не относится способность к копированию, дублированию информации или к ее применению в производственных процессах. Интеллект предполагает способность к созданию информации и к ее фиксации, овеществлению, материализации — в определенной системе знаковых сигналов (например, в текстовой форме — книга, патент, компьютерная программа), в новой технике и технологии.

Никакая техника не могла бы делать легче и успешнее человеческий труд, если бы в основе ее функционирования не лежали определенные законы природы, овеществленные, выраженные в принципах ее работы. Таким образом, в любом средстве труда представлена определенная научно-техническая информация, но она содержится в нем в овеществленном (как говорят философы, в снятом) виде.

С учетом этого факта понятие интеллектуального капитала также имеет две разные трактовки — широкую и узкую. Узкий подход предполагает, что интеллектуальный капитал является характеристикой исключительно самого индивида или группы таковых и включает в себя совокупность мыслительных, креативных, творческих сил и способностей, обусловленных компетенциями, знаниями, умениями, убеждениями и пр.

Широкий подход исходит из того, что в понятие интеллектуального капитала, наряду с когнитивно-творческими силами и способностями человека, включаются также и продукты интеллектуального труда. Разумеется, на каждом этапе развития человеческого общества представления об интеллектуальном труде изменяются. В свое время ткацкий станок Аркрайта был высокоинтеллектуальным продуктом, а сегодня, в начале XXI в., даже токарные станки трудно отнести к числу таковых, поскольку их создание предполагает не производство новой информации, а дублирование уже имеющейся и ее овеществление в определенных образцах техники.

В зависимости от различий подходов к категориям интеллектуального и человеческого капитала в литературе можно встретить различные трактовки соотношения между ними. В случае когда интеллектуальный капитал понимается в широком смысле (то есть включает и сам интеллект, и продукты интеллектуального труда), а человеческий капитал — в узком смысле, соотношение между ними выглядит так, как показано на рис. 1, то есть интеллектуальный капитал включает в себя человеческий капитал. Этот подход очень распространен и встречается, в частности, в работах Л. Эдвинссона, Б. З. Мильнера [2], Н. Ал-Али [3], В. А. Супрун [4].

Рис. 1. Соотношение интеллектуального капитала (широкий подход) и человеческого капитала (узкий подход)

Рис. 2. Соотношение интеллектуального капитала (узкий подход) и человеческого капитала (широкий подход)

Если же, наоборот, в состав человеческого капитала входят, помимо знаний и навыков, еще и физические силы и способности (широкий подход), а к категории интеллектуального капитала применяется узкий подход, они соотносятся так, как показывает рис. 2, то есть интеллектуальный капитал целиком является частью человеческого капитала.

Если же категории интеллектуального и человеческого капитала понимаются в широком смысле (по ряду причин авторы придерживаются именно этой позиции), то соотношение между ними таково, как показано на рис. 3: они не охватывают друг друга, но между ними имеется значительная область пересечения, которая и будет в дальнейшем основным предметом нашего внимания.

Выделение категории «интеллектуальный капитал» при широком подходе к ее пониманию оправданно и осмысленно благодаря тому, что она позволяет объединить, охватить закономерности воспроизводства и общественного движения (обращения, распределения, использования) научно-технической информации, овеществленной в различных формах — в современных видах техники и технологии, в высококвалифицированном живом труде, в предметах интеллектуального труда, выступающих продуктами предшествующих процессов труда.

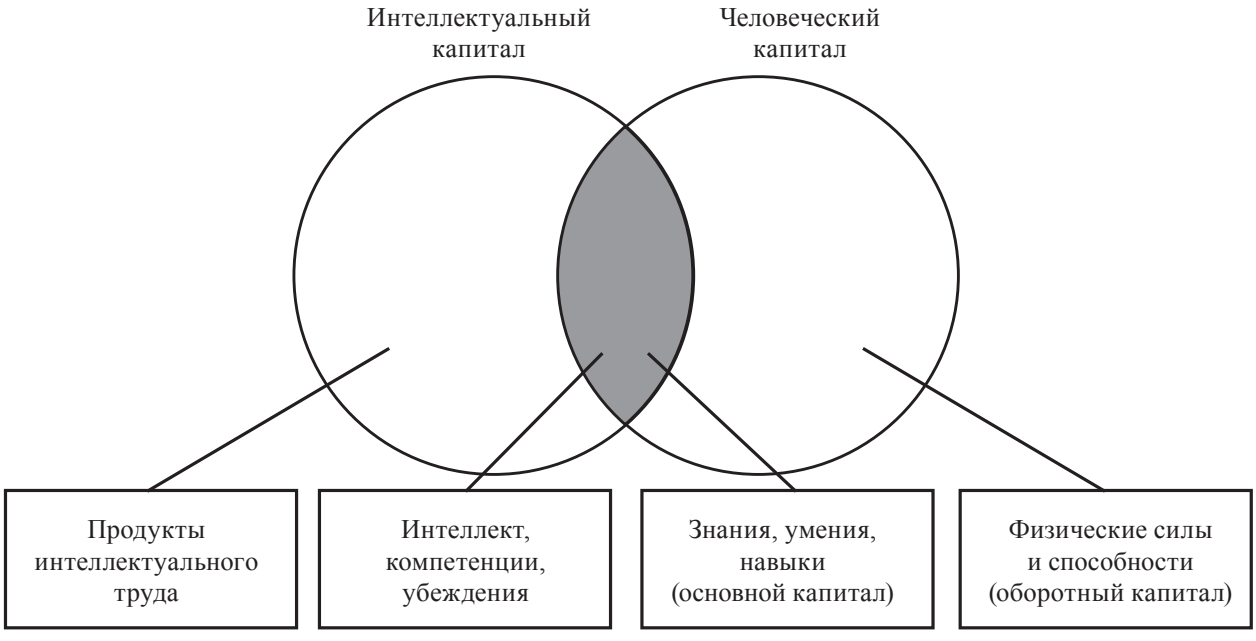


Рис. 3. Соотношение интеллектуального и человеческого капитала при широкой трактовке обеих категорий

Эта научно-техническая информация, принадлежащая к одному и тому же (новейшему) технологическому укладу, безотносительно формы ее овеществления, имеет сходные закономерности создания, накопления, распространения, морального износа и прочих воспроизводственных процессов. Например, если оборудование подверглось существенному моральному износу, столь же быстро устаревает и информация в сознании людей, способных создавать подобную технику и работать на ней. Поэтому, характеризуя общие законы воспроизводства интеллектуального капитала, мы неизбежно приходим к тому, что они определяются не формами его овеществления, а его технологическим содержанием, характером технико-экономической динамики макросистем.

Интеллектуальный капитал стимулирует инновационную деятельность и в то же время испытывает на себе ее обратное воздействие. В связи с этим, характеризуя закономерности формирования интеллектуального капитала, необходимо принимать во внимание логику инновационного развития, в том числе рассматривая модели, отражающие протекание инновационных процессов. Одной из наиболее известных моделей такого рода является модель S-образной (логистической) кривой.

Технико-экономическая динамика представляет собой поступательно-циклический процесс. То есть технологический прогресс, вообще говоря, поступателен и необратим, а экономический рост, тем не менее, цикличен [1]. В связи с этим технико-экономическая динамика на длительных горизонтах развития общества в самом общем виде может быть описана обобщенной логистической кривой (рис. 4), монотонно возрастающей и имеющей множество точек перегиба.

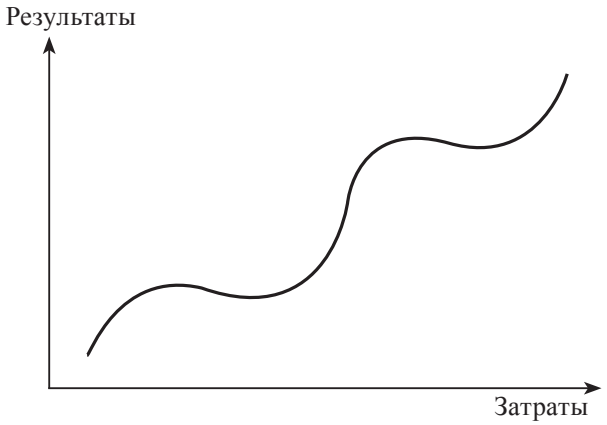


Рис. 4. Обобщенная логистическая кривая: связь между затратами на информационное производство и его результатом

Рисунок 4 выражает связь между затратами, которые общество расходует на исследования и инновации, и результатами, которые выступают следствием сделанных затрат. При этом на оси абсцисс могут располагаться совокупные затраты, а могут — затраты определенного ресурса (например времени, капитала, труда), выражаемые как в натуральных, так и в стоимостных единицах. Точно так же в качестве результатов можно рассматривать стоимостные и натуральные (то есть технологические) итоги развития определенных видов технологий. Вид кривой от этого не меняется, изменяются лишь пропорции между осями координат.

Рисунок 4 хорошо отражает тот факт, что периоды быстрого морального износа интеллектуального капитала, характеризующиеся резким подъемом, взлетом обобщенной логисты, чередуются с периодами медленного, латентного устаревания информации, в каких бы формах она ни была овеществлена.

Управление интеллектуальным капиталом в современных экономических системах

Развитие инновационных процессов в экономике, изменение характера отношений между элементами экономической системы, интеллектуализация экономики, трансформация ее структуры и качества актуализируют необходимость разработки концепции управления интеллектуальным капиталом на нескольких экономических уровнях. Комплексный подход к управлению позволяет выявить несколько групп управленческих параметров, неразрывно связанных с управленческими решениями и действиями различного порядка, результатами которых становится конвертация интеллектуального потенциала в интеллектуальный капитал.

На рис. 5 изображена иерархия средств управленческого воздействия в зависимости от объекта управления (каждому экономическому уровню соответствуют свой субъект и несколько объектов управления). Первые три сектора пирамиды отражают воздействия структурно-организационного характера — технология, аллокация ресурсов и характер принятия решений. Эти воздействия оказывают и органы управления конкретного хозяйствующего субъекта, и органы управления партнерских объединений государственных, общественных и коммерческих структур, а также органы государственного управления. Эффективность такого управленческого воз-

Рис. 5. Уровни управления интеллектуальным капиталом

действия отражается в создании необходимых условий для приращения интеллектуального капитала — оптимизации организационных процедур.

Вторая группа «этажей» пирамиды иллюстрирует управленческое воздействие, оказываемое также тремя субъектами управления на групповое взаимодействие. Принятие мер по усилению комплементарности, повышение гибкости совместной деятельности и создание коммуникационного пространства обеспечивают синергетический эффект, положительно сказывающийся на аккумуляции интеллектуального капитала и его приращении.

Три верхних сектора, изображенные на рис. 5, отвечают за управленческое воздействие, оказываемое тремя типами субъектов управления на индивида. Мотивация, повышение квалификации и адаптивности влияют на степень индивидуализации продукта труда, на уникальность создающихся благ и их инновационность. Согласно М. Кастельсу, индивидуализация труда является одной из ключевых характеристик экономики нового типа [5].

На рис. 5 неслучайно изображена пирамида, на вершине которой расположены средства управленческого воздействия по повышению адаптивности экономических агентов. Высокая скорость изменений внешней среды, особенно институциональных трансформаций, к которым высокочувствительна современная экономическая система, оказывает значительное влияние на достигаемый результат. Она может служить как способствующим, так и сдерживающим, обесценивающим фактором развития и распространения технологии. Более того, в таких условиях конкурентные преимущества, независимые от адаптивности индивида, группы индивидов, организационной структуры и выраженные в ресурсообеспеченности различного вида, не играют ключевой роли для конкурентоспособности агента. Высокая скорость изменений внешней среды создает условия непредсказуемого выигрыша в конкурентной борьбе. Подобные доводы хорошо иллюстрируются моделью «шахматной игры», в которой участвуют гроссмейстер и второразрядник [6]. Выигрыш в партии зависит не столько от количества интеллектуального капитала у игроков, сколько от способности в условиях ограниченного времени и меняющейся среды принимать наиболее эффективные решения.

Степень адаптивности носителя интеллектуального капитала к управленческим воздействиям и к трансформациям институциональной среды способна сыграть решающую роль в создании и диффузии новых продуктов интеллектуального труда. Первым этапом создания подобных продуктов выступает внешний импульс к интеллектуальной деятельности, воспринятый потенциальным новатором, впоследствии творчески обработанный его сознанием и выраженный, зафиксированный в знаковой форме, в виде готового интеллектуального продукта. Что же касается роли адаптивности в процессах диффузии инноваций, то следует заметить, что не только отдельные фирмы-имитаторы, но и целые макросистемы в некоторые периоды своего развития успешно применяют стратегию «подхватывания» нововведений (catching up).

Отдельной проблемой является тот факт, что принятие решений об изменениях институциональной среды представляет собой поле деятельности одной группы агентов, а основные издержки адаптации к трансформирующейся среде ложатся на плечи других. Например, изменение правил патентования в рамках Европейского Союза (в частности формирование единой патентной системы Евросоюза) затрагивает интересы многих фирм, имеющих прямое отношение к инновационной деятельности, и требует от них определенных изменений в поведении на рынке технологий. «Гроссмейстер», не сумевший вовремя приспособиться к изменениям правил игры, в таких условиях будет проигрывать «второразряднику», более адаптивному к переменам. Сегодня назрели аналогичные решения, касающиеся институциональных изменений в области создания единой системы охраны, защиты и использования интеллектуальной собственности в рамках евразийских интеграционных процессов [7].

Стратегическое управление интеллектуальным капиталом в конечном счете замыкается на принятии решений отдельными индивидами, экономические интересы которых не совпадают с интересами фирм, организаций, структур, в которых они работают (даже в том случае, если они эти структуры возглавляют). Таким образом, конечной целью управляющих воздействий является изменение логики экономического выбора индивидов. Поэтому вершиной пирамиды управления интеллектуальным капиталом выступает уровень индивидуализации, и только это способно обеспечить качественное управление процессами создания и распространения инноваций.

Проблема эффективности управления интеллектуальным капиталом

Потребность в управлении интеллектуальным капиталом в условиях множественности субъектов и объектов этого управления предполагает своевременность и актуальность новых постановок проблемы эффективности применяемых управленческих воздействий и решений.

Рассмотренный выше рис. 4 позволяет осмыслить важную составляющую данной группы проблем. Соотношение затрат и результатов дает самое общее представление об эффективности предпринимаемых шагов, о степени их успешности. В основе такого подхода к эффективности лежит показатель ресурсоотдачи, каковым по своей природе является отношение результатов к затратам, при помощи которых он достигается.

В рамках подхода KPI (Key Performance Indicators — ключевые представительные показатели) можно подобрать аналогичные параметры, характеризующие отдачу от разных типов ресурсов и предполагающие разные способы измерения достигаемого результата. Однако это не меняет сути дела: в основе оценки лежит представление о наличии неразрывной связи между объемом затрат (инвестиций) и величиной (уровнем) результатов, к которым эти затраты приводят. Между тем, развитие ряда отраслевых рынков (например финансовых) побуждает усомниться в неразрывности этой связи. Результаты инвестиций здесь зависят скорее не от их объема, а от момента времени, когда они были осуществлены. Факты такого рода предполагают использование свойств синергетического эффекта в качестве показателя, характеризующего эффективность управленческих воздействий (ступени 4–6 на рис. 5).

В связи с этим возникает естественный вопрос: способен ли показатель ресурсоотдачи (или даже целый комплекс показателей такого рода) дать принципиальное представление об эффективности управляемых процессов? Можно ли отождествлять эффективность с ресурсоотдачей?

С точки зрения системного подхода соотношение «результат — затраты» представляет любую систему (предприятие, операцию, проект, регион) в виде модели «черного ящика». Перечисляются входы в систему (ресурсы) и выходы из нее (эф-

фекты), внутреннее строение системы при этом не рассматривается. В теоретическом плане входы системы — это точки приложения влияния (воздействия) внешней среды на систему, а выходы — точки воздействия системы на внешнюю среду. Наиболее сложный этап построения «черного ящика» заключается в том, как выбрать из множества характеристик имеющихся входов и выходов минимально допустимое количество тех представительных параметров, которые достаточно полно описывают целевое назначение объекта. Такое отношение — детерминированное или вероятностное — возможно только в том случае, если поведение системы обладает ограниченным разнообразием, что совершенно не специфично для социально-экономических систем. И поэтому с экономической точки зрения определение эффективности только соотношением «результаты — затраты» имеет ряд недостатков [8].

Во-первых, ресурсоотдача не отражает достаточность и своевременность полученного эффекта для нормального функционирования и развития системы. Соотношение между эффектом и затратами может быть одним и тем же при различных значениях числителя и знаменателя, как справедливо указывают многие эксперты, критикующие данный подход. В частности, применение этого критерия может стимулировать решения, приближающие экономический кризис в обмен на краткосрочную экономическую выгоду [9].

Во-вторых, простое соотношение между эффектом и затратами не содержит информации об источниках, за счет которых возникает (или не возникает) эффективность, поэтому остается непонятным, каким образом ею управлять. Эта мысль вдвойне относится к такой хрупкой и трудноуправляемой категории, как интеллектуальный капитал. Современные эволюционные теории роста вполне справедливо предполагают отсутствие прямой связи между объемами финансирования разработок (затраты) и получаемым эффектом (результаты), так как на современном этапе развития более важными становятся не количественные, а качественные и системные характеристики ресурсов [10].

Важной чертой современного интеллектуального производства становится система неопределенностей, базирующаяся на вероятностном характере достижения технологических результатов. Высокий уровень риска подрывает связь между объемом инвестиций и достигаемым эффектом. Важнейшим элементом этой системы неопределенностей выступает стоимостная неопределенность создания интеллектуальных продуктов, в какой-то мере аналогичная известному принципу неопределенности Вернера Гейзенберга: чем более точно удалось найти координату элементарной частицы, тем менее определенной становится ее скорость, и наоборот, при точном определении импульса неизвестно, в какой точке ограниченного пространства она находится. Точно так же строго очерченный объем затрат, отводимых на исследования и разработки, делает совершенно неопределенными их результаты, и наоборот, при жестко заданном результате (доказательство Большой теоремы Ферма, нахождение лекарства от определенных форм рака и т. д.) становится неопределенным объем инвестиций, которые для этого потребуются [11. С. 22–23].

Неопределенность источников повышения эффективности и причин ее вероятного снижения многократно обсуждалась в экономической литературе. Стаффорд Бир иллюстрирует это следующим образом. В крупном универсальном магазине эффективность работы торговых отделов проверяли по критерию прибыль (эффект) на квадратный метр (затраты ресурсов). Самым успешным в этом плане оказалось кафе-кондитерская. Вытекает ли отсюда, что другим отделам (менее эффективным в соответствии с данным критерием) необходимо потесниться ради увеличения совокупной эффективности? В условиях совершенной конкуренции (то есть, в частности, отсутствия барьеров входа на пути перелива ресурсов) кафе-кондитерская должна расширяться за счет других отделов до тех пор, пока ее удельная выручка не упадет до уровня удельной выручки других агентов, арендующих площади в том же торговом центре. Разумеется, в процессе вытеснения «менее эффективных» торговых точек кафе будет терять клиентов, пришедших в торговый центр за покупками, а не исключительно ради посещения этого кафе. Проведенное рассуждение о переливе ресурсов (в данном случае – занимаемой площади) между агентами справедливо при условии, что *все* агенты, участвующие в этом процессе, руководствуются одним и тем же критерием эффективности — прибылью, приходящейся на квадратный метр площади.

Заметим, что многие исследователи (эксперты), придерживающиеся определенного представления о критериях эффективности, называют

поведение, ориентированное на их максимизацию, рациональным, а другие типы поведения — иррациональными. Представляется, что коренная ошибка здесь заключается даже не в поклонении (idolization) определенному типу представлений или критериев, а в предположении о том, что разным агентам должна быть свойственна одна и та же точка зрения на критерии оптимального поведения.

В-третьих, применение критерия ресурсоемкости предполагает хотя бы теоретическую возможность точной количественной оценки как затрат, так и результатов, что не всегда имеет место на практике. Возникает прежде всего задача идентификации этих затрат и результатов. В каждом конкретном случае необходимо определиться, в чем именно выражаются результаты и что понимается под затратами. Следующая проблема — как их сосчитать. На процессы функционирования экономических систем воздействуют коэффициенты полезного действия технических устройств, функциональная согласованность социальных групп, уровень использования дефицитных ресурсов (степень их вовлечения в хозяйственный оборот) и многие другие аспекты эффективности. Причем ресурсы задействуются в одни промежутки времени и в определенной технологической последовательности, а эффекты проявляются в другие промежутки времени, не всегда прогнозируемые по длительности и порядку проявления. В частности, можно привести многочисленные примеры нарушения экологического равновесия в промышленных районах, вполне успешных с точки зрения критерия среднедушевого валового регионального продукта.

Отдельная проблема — это сопоставление единиц измерения затрат и результатов, особенно в случаях, когда стоимостное измерение затруднено, а других измерителей, кроме стоимостных, не существует: например, в случае экономической оценки нематериальных активов, что весьма актуально в задачах управления интеллектуальным капиталом в широком смысле этой категории. Здесь же можно отметить проблему расчета эффективности «значительных хозяйственных мероприятий», то есть таких, которые могут нарушить равновесие на рынках сырья и готовой продукции, что делает некорректным расчеты в текущих ценах [12. С. 60], хотя и применение приведенных («сопоставимых») цен по отношению к прогнозируемым будущим периодам времени вызывает ничуть не меньше вопросов.

Подтверждением несовершенства анализируемого нами критерия «ресурсной» эффективности может быть мнение Клода Менара, который, исследуя множество критериев успеха фирмы и измеряемых при этом факторов, отмечает, что современная экономическая наука уже отклонилась от традиционного, внешне столь простого критерия максимизации выпуска при минимизации затрат [13. С. 128–134]. В соответствии с этим подходом должны быть равно эффективны два производства с одинаковой ресурсоемкостью единицы продукции, даже если одно из них выпускает большие объемы продукции на современном оборудовании с использованием высокооплачиваемых сотрудников, а второе выпускает меньшие объемы продукции, но без затрат на модернизацию (соответственно меньшие амортизационные отчисления) и при низкой оплате труда малоквалифицированных работников.

Несостоятельность принципа «ресурсной» эффективности подтверждается в условиях кризисных ситуаций. Сокращение трудовых ресурсов как минимизация затрат организации далеко не всегда служит эффективным антикризисным решением. Такое действие имеет положительный для организации эффект в краткосрочном периоде, однако при рассмотрении кризиса как одного из этапов жизненного цикла его эффект чреват негативными последствиями, продлевающими и углубляющими период рецессии. Неразумное сокращение персонала впоследствии оборачивается дефицитом работников, способных организовать инновационные процессы, стимулирующие преодоление рецессии, и активно участвовать в них. Этот факт можно рассматривать как очередную иллюстрацию противоречия между краткосрочными и долгосрочными интересами хозяйственных агентов.

Таким образом, необходимо признать, что «единственно верного» решения проблемы критериев эффективности, которое было бы пригодно для любых экономических систем на каждом участке их динамической траектории, не существует. Современная экономическая наука вообще характеризуется множественностью так называемых правильных ответов на поставленные вопросы. В случае с критериями эффективности также необходим учет различных подходов и концепций. Интегрируя различные аспекты системной эффективности, приходим к следующему.

Эффективность любого действия, предпринимаемого агентом, складывается по меньшей мере

из трех составных частей, по которым она может быть оценена:

1) точность (*целевая эффективность*) как степень соответствия полученных результатов изначально поставленным целям;

2) ресурсоотдача (*ресурсная эффективность*) как отношение достигнутого эффекта к затраченным на его достижение ресурсам всех видов: к затратам труда, времени, материально-технических, энергетических, информационных, финансовых; отдельная (и очень важная) составляющая ресурсоотдачи — это так называемая оперативность, то есть эффект, достигаемый в единицу времени;

3) результативность (*условная эффективность*) как соотношение между итоговыми фактическими значениями целевых параметров и прогнозными значениями тех же параметров, которые наблюдались бы в отсутствии предпринятых действий.

Каждый из представленных трех подходов в отдельности обладает целым рядом недостатков, так же, как, впрочем, и достоинств. Подход № 1, связанный с точностью, характерен для управленческой науки и хорош в тех случаях, когда изначально поставленная цель имеет количественное выражение, а результат подлежит сопоставимой количественной оценке. Например, стоит задача за пять лет снизить количество аварий на автомагистрали на 10 %. Прошло пять лет, измерили количество дорожно-транспортных происшествий и знаем, в какой степени удалось достичь поставленной цели.

Подход № 2, связанный с ресурсоемкостью, традиционен для современной экономической науки и почти незаменим в тех случаях, когда проводится определенная кампания под тем или иным лозунгом, имеющим «качественный» характер: углубить, расширить, усовершенствовать и т. п. При этом есть возможность постоянно соизмерять эффект от принимаемых мер с издержками на его достижение. Когда становится очевидным факт убывающей отдачи, можно вовремя остановиться, прервать соответствующую кампанию и сказать, что в рамках данной парадигмы мы исчерпали возможности для развития, далее будем решать ту же задачу по-другому, либо тем же способом, но позже, когда возникнут условия, повышающие ресурсную отдачу принимаемых мер.

Подход № 3, связанный с результативностью, свойствен для задач прогнозирования. Его основной недостаток — наличие сослагательного наклонения: необходимость обсуждать вопрос о том, каким было бы развитие системы в отсутствие принимаемых мер. Экономисты нередко с пренебрежением относятся к данному подходу, впрочем, не имея на это разумных оснований. Когда мы употребляем категории «упущенная выгода», «альтернативная стоимость», «вмененные издержки» и пр., мы также неявно опираемся на сослагательное наклонение, вползающее в рассуждения экономистов «с черного хода».

Такой подход хорош в тех случаях, когда есть возможность отделить результат принятых мер от траектории развития самой системы в отсутствие управляющих воздействий. Одна из важнейших проблем здесь заключается в том, что любые воздействия приносят результат лишь с определенным лагом, так что оценка эффекта требует ясного понимания горизонтов, на которых этот эффект способен проявиться. В управлении интеллектуальным капиталом трудности такого рода возникают на каждом шагу. В частности, если мы выстраиваем или реформируем систему высшего образования, то неразумно ожидать, что эффект от этого реформирования проявится уже в текущем году. Любая система (в том числе любая управляемая система) обладает определенной инертностью, и ее траектория зависит не только от управляющих мер, но и от предшествующего пути, пройденного этой системой (проблема path dependency).

Понятие эффективности в некоторых случаях должно включать в себя определенные моменты устойчивости и безопасности сложных систем, не ограничиваясь представлением о том, что система должна достигать определенных целей с минимально возможными затратами. В той части, которая касается устойчивости к внешним воздействиям, а также к нарастанию энтропии, выступающей следствием собственной жизнедеятельности данной системы, существует множество разных подходов.

Роль интеллектуального капитала в управлении изменениями

В современных условиях интеллектуализации производственных процессов управление интеллектуальным капиталом является ключевым аспектом, позволяющим спланировать и реализовать управление изменениями.

Поскольку изменения касаются трех взаимосвязанных элементов (технологии — люди — институты), то и управление изменениями предполагает

управление технологической основой производства, человеческим капиталом и системой рутин, предопределяющих поведение и действия управляемых систем, независимо от того, имеют ли они микро- или макроэкономическую природу (рис. 6).

Управление технологиями предполагает необходимость управления ресурсами, в том числе их аллокацией, логистикой (доставкой и распределением) и инжинирингом (то есть преобразованием и возможным замещением ресурсов). Кроме того, управление технологиями включает в себя управление инновациями — позитивными изменениями в технике и технологии производства, что предполагает также и необходимость управления технологическим регрессом. Наконец, управление технологиями содержит в качестве неотъемлемого элемента управление знаниями, как в части формирования информационной среды, содержащей эти знания, так и в части ее наполнения формализованным знанием, а также развития этой среды, выходящего на процессы обучения, то есть преумножения и использования неформализованного знания, не умещающегося в создаваемые базы данных.

Управление человеческим капиталом начинается с управления знаниями, затем предполагает управление компетенциями (обучение — практический опыт — стимулы) и завершается управлением мотивацией, включающим в себя правильную триаду: стимулы — ценности — организационная культура.

Наконец, управление институтами (рутинами) начинается с управления мотивацией, достигает кульминационного расцвета в задачах управления организациями и завершается управлением принятием решений — как организационным поведением, в условиях которого они принимаются, так и их разработкой, реализацией и обратной связью, проверяющей итоги их исполнения.

Возвращаясь к различию в широкой и узкой трактовке интеллектуального капитала (см. первую часть данной статьи), заметим, что интеллектуальный капитал в узком смысле данной категории охватывает «ячейки» между становлением информационной среды и стимулами

Рис. 6. Управление изменениями: анализ и синтез

включительно, а в широком смысле — начинается с инжиниринга и завершается формированием организационной культуры, охватывая, тем самым, значительную часть процесса управления изменениями. Комплексный подход к изучению и применению интеллектуального капитала (в широком понимании данной категории) предполагает управление всеми входящими в него элементами, и эта множественность объектов управления требует применения разнообразных подходов и инструментов.

Предлагаемые подходы обогащают современные представления об инструментах стратегического менеджмента, используемых в управлении интеллектуальным капиталом. С учетом актуальности данной группы проблем следует признать недостаточную степень ее разработанности как в теоретических (и даже категориальных) аспектах, так и в инструментальных средствах управления, применяемых ради обретения устойчивости в неустойчивом мире современной хозяйственной реальности.

Список литературы

1. Нижегородцев, Р. М. Информационная экономика : в 3 кн. Кн. 1. Информационная Вселенная: Информационные основы экономического роста / Р. М. Нижегородцев. М. ; Кострома, 2002.

2. Управление знаниями в инновационной экономике : учебник / под ред. Б. З. Мильнера. М. : Экономика, 2009.

3. Al-Ali, N. Comprehensive Intellectual Capital Management: Step-by-Step / N. Al-Ali. John Wiley & Sons, Inc, 2003.

4. Супрун, В. А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке / В. А. Супрун. Изд. 2-е. М. : Либроком, 2010.

5. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура [Электронный ресурс] / М. Кастельс. URL: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/kastel/index.php

6. Сухарев, О. С. Институциональные измерения и благосостояние агентов-игроков: пример отрицательного отбора / О. С. Сухарев // Институциональные аспекты инновационных сдвигов : материалы Одиннадцатых Друкеровских чтений / под ред. Р. М. Нижегородцева. М. ; Новочеркасск : ЮРГТУ (НПИ), 2011. С. 73–84.

7. Концепция создания Единой системы охраны, защиты и использования интеллектуальной собственности в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве : науч. докл. [Электронный ресурс] / под ред. Ю. В. Яковца. М. : Ин-т экон. стратегий, 2014. URL: www.eurasiancommission.org/ru/act/finpol/dobd/intelsobs/Documents/Концепция ИС (брошюра).pdf

8. Гонтарева, И. В. Системная эффективность предприятия: сущность, факторы, структура / И. В. Гонтарева, Р. М. Нижегородцев. М. ; Киров : ВСЭИ, 2012.

9. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления / под ред. В. В. Попкова. М. : Экономика, 2007.

10. Лукичева, Л. И. Управление интеллектуальным капиталом : учеб. пособие / Л. И. Лукичева. М. : Омега-Л, 2007.

11. Нижегородцев, Р. М. Информационная экономика : в 3 кн. Кн. 2. Управление беспорядком: Экономические основы производства и обращения информации / Р. М. Нижегородцев. М. ; Кострома, 2002.

12. Тамбовцев, В. Л. Теория институциональных изменений : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. М. : ИНФРА-М, 2009.

13. Менар, К. Экономика организаций : пер. с фр. / К. Менар. М. : ИНФРА-М, 1996.

Сведения об авторах

Нижегородцев Роберт Михайлович — заведующий лабораторией Института проблем управления РАН, Москва, Россия. bell44@rambler.ru

Витушкина Татьяна Павловна — аспирант факультета государственного управления МГУ им. М. В. Ломоносова, Москва, Россия. t.vitushkina@yandex.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 18 (347).
Economy. Issue. 46. P. 41–52.

THE ROLE OF INTELLECTUAL CAPITAL IN CONTEMPORARY ECONOMIC SYSTEMS: ADAPTABILITY, EFFICIENCY, CHANGE MANAGEMENT

R. M. Nizhegorodtsev
Head of laboratory of the Institute of control Sciences RAS, Moscow, Russia. bell44@rambler.ru

T. P. Vitushkina
Graduate school of public administration of Moscow state University. M. C. Lomonosov, Moscow, Russia. t.vitushkina@yandex.ru

The paper discusses some problems connected to a category of intellectual capital, its adaptability, efficiency of control over it, and its role in contemporary change management. The pith of controllable changes is the intellectualization of production, so, the importance of intellectual capital should grow steadily.

Keywords: *intellectual capital, adaptability, efficiency, change management.*

References

1. Nizhegorodcev, R. M. Informacionnaya ekonomika [The information economy]: v 3 kn. Kn. 1. Informacionnaya Vselennaya: Informacionnye osnovy ekonomicheskogo rosta [The universe of information: the Information base for economic growth] / R. M. Nizhegorodcev. M. ; Kostroma, 2002.

2. Upravlenie znaniyami v innovacionnoy ekonomike [Knowledge management in the innovation economy] : uchebnik / pod red. B. Z. Mil'nera. M. : Ekonomika, 2009.

3. Al-Ali, N. Comprehensive Intellectual Capital Management: Step-by-Step / N. Al-Ali. John Wiley & Sons, Inc, 2003.

4. Suprun, V. A. Intellektual'niy kapital: Glavniy faktor konkurentosposobnosti ekonomiki v XXI veke [Intellectual capital: the Main factor of competitiveness of the economy in the XXI century] / V. A. Suprun. Izd. 2-e. M. : Librokom, 2010.

5. Kastel's, M. Informacionnaya epoha: ekonomika, obschestvo i kul'tura [The information age: economy, society and culture] [Elektronniy resurs] / M. Kastel's. URL: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/kastel/index.php

6. Suharev, O. S. Institucional'nye izmereniya i blagososotoyanie agentov-igrokov: primer otritsatel'nogo otbora [The institutional dimension and the welfare of agents-players: an example of negative selection] / O. S. Suharev // Institucional'nye aspekty innovacionnyh sdvigov: Materialy Odinnadtsatyh Drukerovskih chteniy / pod red. R. M. Nizhegorodceva. M. ; Novocherkassk : YuRGTU (NPI), 2011. S. 73–84.

7. Koncepciya sozdaniya Edinoy sistemy ohrany, zaschity i ispol'zovaniya intellektual'noy sobstvennosti v Tamozhennom soyuze i Edinom ekonomicheskom prostranstve [The concept of a Unified system of protection and use of intellectual property in the Customs Union and Common economic space] : nauch. dokl. [Elektronniy resurs] / pod red. Yu. V. Yakovtsa. M. : In-t ekon. strategiy, 2014. URL: www.eurasiancommission.org/ru/act/finpol/dobd/intelsobs/Documents/Koncepciya IS (broshyura).pdf

8. Gontareva, I. V. Sistemnaya effektivnost' predpriyatiya: suschnost', faktory, struktura [System efficiency: the nature, the factors that structure] / I. V. Gontareva, R. M. Nizhegorodcev. M. ; Kirov : VSEI, 2012.

9. Ustoichivoe ekonomicheskoe razvitie v usloviyah globalizacii i ekonomiki znaniy: konceptual'nye osnovy teorii i praktiki upravleniya [Sustainable economic development in the context of globalization and the knowledge economy: conceptual foundations of the theory and practice of management] / pod red. V. V. Popkova. M. : Ekonomika, 2007.

10. Lukicheva, L. I. Upravlenie intellektual'nym kapitalom [Management of intellectual capital] : ucheb. posobie / L. I. Lukicheva. M. : Omega-L, 2007.

11. Nizhegorodcev, R. M. Informacionnaya ekonomika [The information economy] : v 3 kn. Kn. 2. Upravlenie besporyadkom: Ekonomicheskie osnovy proizvodstva i obrascheniya informacii [Managing disorder: the Economic foundations of the production and circulation of information] / R. M. Nizhegorodcev. M. ; Kostroma, 2002.

12. Tambovcev, V. L. Teoriya institucional'nyh izmeneniy [The theory of institutional change] : ucheb. posobie / V. L. Tambovcev. M. : INFRA-M, 2009.

13. Menar, K. Ekonomika organizatsiy [Economy organizations] : per. s fr. / K. Menar. M. : INFRA-M, 1996.

Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 18 (347).
Экономика. Вып. 46. С. 53–59.

УДК 330.342
ББК 65.012

ДОМИНАНТНАЯ ПЛОСКОСТЬ РАССМОТРЕНИЯ ПАРАДИГМЫ ГЛОБАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Н. Н. Мильчакова
ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет», Тюмень, Россия

Изложены основные научно-теоретические подходы к формированию понятия и принципов устойчивого развития, экономического роста. Выявлены признаки и критерии экономического роста, предложен новый подход к исследованию процесса устойчивого развития экономической системы.

Ключевые слова: *экономическая система, экономический рост, устойчивое развитие, критерии, парадигма.*

Сложившаяся в последние десятилетия ситуация в экономической сфере России и в мире весьма неоднозначна по своим проявлениям и последствиям. Стратегия развития стран, ориентированная на достижение экономического роста, не принесла ожидаемых результатов. Действительно, проблема экономического роста и обеспечения долгосрочного роста находилась в центре внимания ученых-экономистов достаточно давно. Она занимала центральное место еще в работах меркантилистов, представителей английской классической школы и марксизма. Как известно, наиболее фундаментальные теории экономического роста были созданы в XIX в. Все они условно классифицированы на посткейнсианские (модели Р. Харрода, Е. Домара, Калдора), неоклассические (Дж. Хикс, Дж. Э. Мид (Великобритания) М. Браун (США), модель Р. Солоу и различные ее модификации) и так называемые новые теории роста. Источниками формирования современных теорий экономического роста можно считать:

– кейнсианскую теорию макроэкономического равновесия;

– неоклассическую теорию производства, уходящую своими корнями в теоретические выкладки Ж. Б. Сея и И. Г. Тюнена и получившую законченное выражение в работах Дж. Б. Кларка [1].

Применимость большинства моделей к условиям трансформируемой экономики достаточно ограниченна. Эмпирические проверки отдельных моделей (например модели Солоу) привели к выявлению несоответствия классического понимания макроэкономического и глобального устойчивого роста. Это привело к возникновению целого ряда теорий, так называемых новых теорий экономического роста, учитывающих ресурсные факторы (человеческий капитал, природные ресурсы, доходы и т. д.).

Несмотря на достаточное количество исследований по определению понятия «экономический рост» на сегодняшний день среди ученых нет единого его толкования. Тем не менее обобщение различных теоретических положений позволило классифицировать существующие подходы следующим образом:

– ретроспективный (основан на исследовании этапов общественного развития или эволюции теории экономического роста);

– содержательный (на основе траектории исследования сущности изучаемого явления);

– предметный (на основе использования в различных науках);

– объектный, построенный на основе определенных соотношений (экономический рост — экономическое развитие, экономический рост — экономическое равновесие, экономический рост — расширенное воспроизводство, экономический рост — депрессия, спад).

Наиболее интересен, с точки зрения терминологического аппарата, исследовательский подход на основе выделения групп оценочных характеристик (критериев) экономического роста в рамках определенных соотношений.

1. Экономический рост — экономическое развитие.

2. Экономический рост — экономическое равновесие. Эти понятия не тождественны.

3. Экономический рост — расширенное воспроизводство. Теория экономического роста нацелена на описание прежде всего количественных признаков динамики, а только потом — качественных параметров.

4. Экономический рост — спад, депрессия, кризис.

В виду заявленной проблематики остановимся на первой группе. В российской практике хозяйственной деятельности понятия «экономический рост» и «экономическое развитие» часто трактуются как тождественные. Обычный рост экономики, выражающийся в увеличении социально-экономических показателей, рассматривается как процесс развития. Однако развитие предполагает качественно новые отношения. Обобщение и отождествление понятия «развитие» с понятием «рост» характерно для традиционного понимания экономического роста. В условиях современной науки понимание развития приобретает закономерный характер. Безудержный потребительский рост, непредсказуемость поведения экономических субъектов, неопределенность, неравновесность систем стали основой исследований большинства ученых.

Прежде чем говорить об устойчивом развитии, определим, что же такое устойчивость. Мы полагаем, что устойчивость можно характеризовать как состояние объекта, его способность выдерживать нагрузку. Применительно к экономическим процессам это понятие можно трактовать как потенциал для долгосрочного поддержания благополучия. Как известно, устойчивость имеет две формы — слабая и сильная. Слабая устойчивость предполагает.

1) человеко-центричное мировоззрение;

2) экономический рост в качестве цели экономического развития;

3) относительный недостаток внимания к проблеме необходимости радикальных перемен в использовании хозяйствующим субъектом ресурсов Земли;

4) природу как совокупность природных ресурсов, принадлежащих человечеству;

5) произведенный капитал равноценным природному капиталу и имеющим потенциальную возможность занять его место.

При сильной устойчивости:

1) наличествует биоцентрической эгалитаризм, под которым подразумевается межвидовая справедливость, которая признает нечеловеческие или биотические права;

2) богатство (благосостояние — wealth) трактуется как наличие здоровья и процветания (well-being), а не приобретение материальных благ;

3) развитие рассматривается как децентрализация, образ жизни, основанный на большей самостоятельности с целью создания менее разрушительной по отношению к природе социальной и экономической системы;

4) существующий запас природного капитала должен поддерживаться и усиливаться, так как функции природного капитала не могут быть восполнены произведенным капиталом [2].

Понятие «устойчивое развитие» в английском языке отражено выражением «sustainable development», буквально означающим «поддерживающий жизнь», или «жизнеподдерживающие проявления». Именно в таком понимании термин «Sustainable development» был специально введен Международной комиссией ООН по окружающей среде и развитию (МКОСР) в 1987 г. и получил широкое распространение [3]. Понятие «устойчивое развитие» закрепилось для обозначения такого развития, при котором «удовлетворение потребностей настоящего времени не подрывает способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [4]. Однако термин подвергся критике и не получил научного закрепления. Как известно, значительную роль в формировании принципов устойчивого развития во второй половине прошлого столетия сыграли фундаментальные работы ученых в рамках Римского клуба, обусловливающие необходимость перехода к новой парадигме глобального развития. Эти исследования по устойчивому развитию (В. И. Данилов-Данильян, М. Ч. Залиханов, В. А. Коптюг, К. С. Лосев, Н. Н. Моисеев, А. Д. Урсул, А. М. Шелехов и др.) сейчас принято рассматривать как первые попытки определения основных категорий концепции устойчивого развития. Так, началось формирование новой концепции «sustainable development» в противовес концепции роста и устойчивости, сложившейся за несколько столетий.

В 1994 г. в докладе ООН «О развитии человеческого потенциала» было предложено обобщенное определение понятия устойчивого развития, определяемое как развитие, «не только порождающее экономический рост, но справедливо распределяющее его результаты, восстанавливающее окружающую среду в большей мере, чем разрушающее ее, увеличивающее возможности людей, а не обедняющее их. Это развитие, которое отдает приоритет бедным, расширению их возможностей и обеспечению участия в принятии решений, затрагивающих их жизнь. Это развитие, в центре которого человек, ориентированное на сохранение природы, направленное на обеспе-

чение занятости, предполагающее реализацию прав женщин» [5; 6. С. 6–7]. Данное определение существенно расширило социальный аспект концепции устойчивого развития, обеспечив ей гуманистическую направленность.

Надо признать, что «с тех пор, как комиссия Брундтланд впервые дала определение "устойчивому развитию", в литературе появились десятки, если не сотни, альтернативных определений. Тем не менее, ясного и общепринятого определения "устойчивого развития" до сих пор нет. В итоге это дает основание целому ряду исследователей полагать, что словосочетание "устойчивое развитие" представляет собой набор противоречащих друг другу слов» [6].

В научных трудах отечественных экономистов также отсутствует однозначный подход к переводу термина «sustainable development», а следовательно, и к трактовке «устойчивого развития» как экономической категории. Одни ученые считают, что английское слово «sustainable» кроме смысла «устойчивый» имеет и иные значения — «долгий, длительный, непрерывный» [8. С. 4]. Другие утверждают, что правильнее было бы перевести данный термин как «допустимое развитие, неистощающее развитие или развитие, сохраняющее целостность» [9. С. 436]. Третьи содержание понятия «устойчивое развитие» сводят к «поддерживаемому развитию» [10. С. 12].

Устойчивое развитие включает две основные концепции:

1) концепцию (понятие) «нужд (потребностей)», сосредоточенную на основных потребностях малообеспеченных слоев населения всего мира, которым и должен быть отдан приоритет;

2) концепцию (понятие) ограничений, наложенных состоянием технологий (степенью их развития и внедрения) и социальными организациями на способность окружающей среды удовлетворять настоящие и будущие потребности.

Методологические подходы к исследованию концепции устойчивого экономического развития, а также методики его оценки, разработанные крупными международными организациями (ООН, Организация экономического сотрудничества и развития, Комиссия Всемирного банка, Европейское сообщество, и т. д.) не позволили на текущий момент сформировать общепринятый теоретико-методологический подход.

Анализируя результаты реализации концепции устойчивого развития последних двух десятилетий, следует отметить незначительный прогресс с учетом обострения проблем жизнедеятельности цивилизации (человека и природы). Безусловно, большинством ученых мирового сообщества признается, что преодоление негативных тенденций, связанных с реализацией многоаспектной деятельности глобального общества, принадлежит доктринальной концепции развития. Однако сложившаяся в XX в. трехкомпонентная система науки, включающая в себя естественные, гуманитарные и технические науки, характеризуется новой формой взаимодействия и взаимопроникновения, что обусловливает формирование современного научно-теоретического аппарата устойчивого развития [11].

Как известно, существующая концепция устойчивого экономического развития нацелена на получение синергетического эффекта. Наука синергетика (греч. synergetike — сотрудничество, совместное действие) нацелена на исследование поведения сложных систем с точки зрения их самоорганизации. Самоорганизация понимается как процесс спонтанного упорядочивания, порождения качественно новых свойств сложных систем в результате взаимодействия их элементов. Процесс самоорганизации отражает общую тенденцию развития явления от менее сложных к более сложным формам организации. Развитие не сводится к реализации некоторого заданного плана, оно есть процесс самоорганизации, обусловленный внутренними механизмами существования системы. Движущая сила развития любой системы существует внутри нее. Поскольку процесс самоорганизации обладает нелинейностью развития, предполагается множественность вариантов и альтернатив. Безусловно, синергетический подход меняет представление о развитии экономической системы, однако подобная трактовка имеет весьма обобщенный, декларативный характер и не позволяет конкретизировать временны́е и пространственные параметры ее устойчивого развития. Более того, в ней усложняется объект исследования.

Опираясь на переосмысленное наследие, современные исследователи формируют новую стратегию экономического развития. Думается, что в основе такой стратегии должна лежать новая идея общественного развития, сформулированная на ряде положений.

Во-первых, с признанием на рубеже веков глобализации как ведущей тенденции мирового развития возникает иное восприятие происходящих процессов на глобальном и локальном уровнях.

Существующие противоречия в реализации нормативных правовых актов различного уровня, быстрая интеграция рынков, движение капиталов, значительное расширение мировых инвестиционных потоков, потеря биологического разнообразия, пагубные последствия изменения климата обусловили, с одной стороны, новые проблемы, а с другой — возможность обеспечения устойчивого развития. Так, в настоящее время признается, что существенным трансформациям должны подвергнуться функции государства (экономическая, социально-политическая, экологическая и т. д.), его роль, механизмы реализации решения глобальных проблем. Должно произойти осознание собственных потенциальных ресурсных возможностей, определение баланса интересов между глобальным и локальным развитием, определена ниша в процессах интернационализации. Следует также помнить, что государство как объект глобализационных отношений — это определенные людские, финансовые, информационные потоки и т. д. Отсюда возникновение новой социокультурной среды, формирующей новую систему ценностей, деление общества на отдельные группы. Глобализация создает возможность «манипулирования обществом с помощью современных средств коммуникации и политических технологий» [12]. Процесс глобализации приводит к необходимости присоединения к глобальным международным организациям, определяющим новые рамки участия национального государства.

Во-вторых, устойчивое развитие, как категория экономической науки, характеризует новую форму проявления экономических отношений, обеспечивающих взаимодействие экономической системы с сопряженными системами жизнедеятельности хозяйствующих субъектов. В связи с этим считаем оправданным использование в западной экономической литературе термина «три П» (по-английски — P): люди (people), планета (planet), прибыль (profit). Думается, развитие есть процесс приспособления, соответствия существующей системы новым параметрам окружающей среды, которая должна обеспечивать развитие субъекта в прежнем качестве, характеризоваться низким уровнем угроз и опасностей экологического, техногенного и природного характера и т. д.

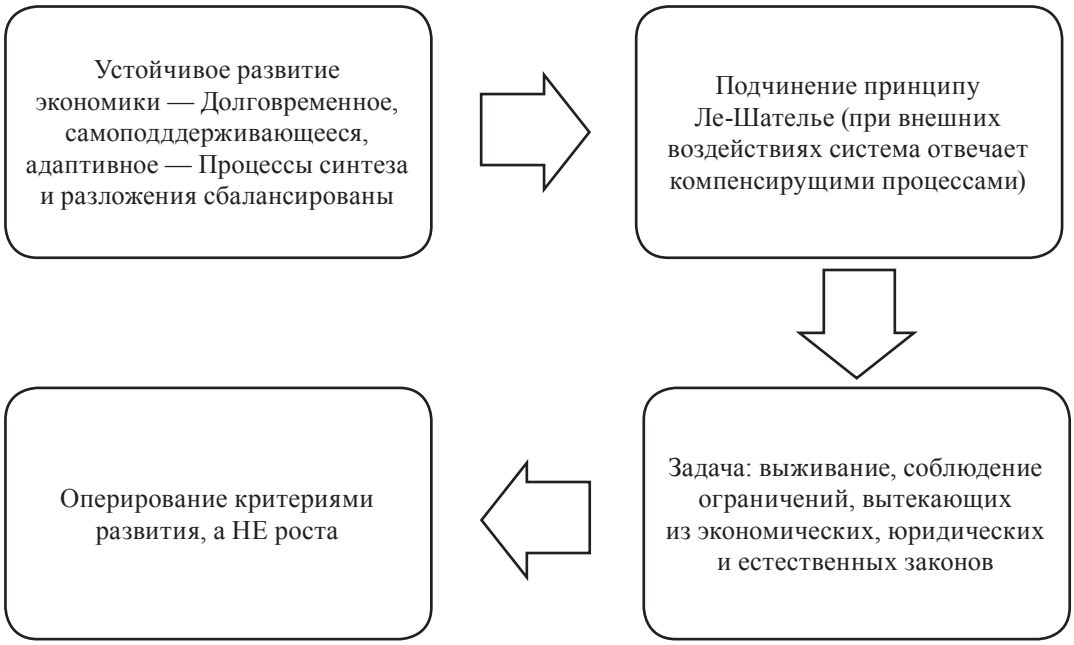
В-третьих, следует заметить, что существующая система социально-политических норм, определяющая различные аспекты деятельности отдельных групп, институтов и общества, слабо трансформируется под влиянием современной институциональной среды. Ряд исследователей отмечают наличие институционального вакуума — отсутствие целого ряда норм и институтов, а также слабость действующих механизмов защиты существующих норм.

В-четвертых, необходимо обеспечить долгосрочное удовлетворение потребностей субъекта, гарантирующих качество жизни на основе всестороннего учета экологических факторов.

В-пятых, более того, любая система наделена определенными функциями, что характеризует форму функционирования системы и ее структуру. Следовательно принципы устойчивого развития должны быть направлены на модернизацию структурных компонентов экономической системы. Учитывая, что устойчивость имеет три измерения — социальное, экологическое (измерение окружающей среды) и экономическое,— следует рассматривать устойчивость развития как междисциплинарное понятие, где экономика — это только одна составляющая из трех основных, баланс которых и создает устойчивость.

Модель устойчивого развития не должна ограничиваться только экономической составляющей. Полагаем, что в структуру должны быть включены экологический, социальный, инновационный, правовой, глобализационный компоненты, позволяющие системе изменять признак и задачи развития.

В-шестых, экономическая система, как совокупность взаимосвязанных элементов, имеет способность к развитию, которая предполагает последовательный или скачкообразный переход от одного состояния к другому. Абстрагируясь от специфики проявления экономических явлений, можно утверждать, что все они имеют количественное и качественное измерение [13]. Однако непрерывное количественное изменение осуществляется в рамках существующего качества. Каждый новый этап в развитии экономической системы связан с определенными качественными преобразованиями. Качественная составляющая трансформируется, дифференцируется внутри системы, формируя определенность и характеризуя процесс экономического развития. Она имеет внутреннюю структуру и форму. Внутренняя структура представляет собой качественную характеристику, а изменение формы — количественную характеристику системы. Оба эти параметра являются элементами процесса развития. Характеризуя внешние



Этапы в развитии экономической системы

(количественные) параметры развития системы, целесообразно рассматривать внутреннее содержание системы. Как правило, они объективно обусловливают друг друга и предопределяют, что любое количественное изменение всегда свидетельствует о качественном изменении системы.

Рост же характеризует количественное расширение системы и не может обеспечить реализацию целей социально-экономического развития хозяйствующих субъектов на микро-, макро- и глобальном уровне. Следовательно, теории экономического роста не нацелены на обеспечение развития системы и не могут лежать в основе создания новой парадигмы экономического развития. «Устойчивое развитие» — целевая функция, решением которой является соблюдение норм и правил, ограничений в рамках существующих законов цивилизации, а не оптимизация и интерпретация определенных экономических показателей. Поэтому в методологии устойчивого экономического развития целесообразно оперировать понятиями и критериями не роста, а развития (см. рисунок).

Список литературы

1. Климов, В. Г. Вопросы экономического роста: краткий обзор классической теории / В. Г. Климов // Экономика и менеджмент в современном мире : материалы междунар. заоч. науч.-практ. конф., г. Новосибирск, 19 июня 2012 г. Новосибирск : Сибир. ассоц. консультантов, 2012.

2. Hoarau-Heemstra, H. Innovation in the experience economy [Electronic resource] / H. Hoarau-Heemstra. URL: http://www.eka.edu.lv/upload/2011_3.pdf#page=181

3. Наше общее будущее : пер. с англ. М. : Прогресс, 1989. С. 50.

4. Орехова, Е. А. Теоретико-методологические аспекты исследования устойчивого экономического развития / Е. А. Орехова // Вестн. Оренбург. гос. ун-та. 2005. № 9. С. 97–102.

5. Human Development under Transition // Summaries of National Human Development Reports. N. Y., 1994.

6. Kates, R. What I s Sustainable Development? Goals, Indicators, Values, and Practice [Electronic resource] / R. Kates, T. Parris and A. Leiserowitz // Environment: Science and Policy for Sustainable Development. Vol. 47, № 3. http://www.hks.harvard.edu/sustsci/ists/docs/whatisSD_env_kates_0504.pdf. P. 8–21.

7. Урсул, А. Д. Ноосферная стратегия перехода Российской Федерации на модель устойчивого развития / А. Д. Урсул // Научные и технические аспекты охраны окружающей среды: обзор. информ. ВИНИТИ. 1995. № 10.

8. Розенберг, Г. С. Крутые ступени перехода к устойчивому развитию / Г. С. Розенберг, Д. Б. Гелашвили, Г. П. Краснощеков // Вестн. Рос. акад. наук. 1996. Т. 66, № 5.

9. Горшков, В. Г. Экономический рост, состояние окружающей среды, богатство и бедность / В. Г. Горшков, В. М. Котляков, К. С. Лосев // Изв. Рос. акад. наук. Сер. географ. 1994. № 1.

10. Вопросы перехода к устойчивому развитию [Электронный ресурс] // Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации : сайт. URL: http://www.rosmintrud.ru/docs/mintrud/employment/8

11. Шахрай, С. М. Государство и глобализация: методологические и политико-правовые проблемы / С. М. Шахрай. М. : МГИМО(У) МИД России, 2002.

12. Дерманов, В. К. Экономическая система: рост или развитие [Электронный ресурс] / В. К. Дерманов. URL: http://worldec.ru/content/conference/article-Dermanov.pdf

Сведения об авторе

Мильчакова Наталья Николаевна — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории и прикладной экономики Финансово-экономического института Тюменского государственного университета, Тюмень, Россия. mina@utmn.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 18 (347).
Economy. Issue. 46. P. 53–59.

DOMINANT PARADIGM PLANE CONSIDERATION FOR GLOBAL DEVELOPMENT

N. N. Milchakova

Doctor of economic Sciences, Professor, Professor of the Department of economic theory and applied Economics Financial-economic Institute, Tyumen state University, Tyumen, Russia. mina@utmn.ru

The article gives an account of basic scientific-theoretical approaches to the concept formation and principles of sustainable development and economic growth. Features and criteria of economic growth are identified by author. The paper suggests new approach to study of sustainable development of economic system.

Keywords: *economic system, economic growth, sustainable development, criteria.*

References

1. Klimov, V. G. Voprosy ekonomicheskogo rosta: kratkiy obzor klassicheskoy teorii [The issues of economic growth: a brief review of the classical theory] / V. G. Klimov // Ekonomika i menedzhment v sovremennom mire : materialy mezhdunar. zaoch. nauch.-prakt. konf., g. Novosibirsk, 19 iyunya 2012 g. Novosibirsk : Sibir. assots. konsul'tantov, 2012.

2. Hoarau-Heemstra, H. Innovation in the experience economy [Electronic resource] / N. Hoarau-Heemstra. URL: http://www.eka.edu.lv/upload/2011_3.pdf#page=181

3. Nashe obschee buduschee [Our common future] : per. s angl. M. : Progress, 1989. S. 50.

4. Orehova, E. A. Teoretiko-metodologicheskie aspekty issledovaniya ustoichivogo ekonomicheskogo razvitiya [Theoretical and methodological aspects of research in sustainable economic development] / E. A. Orehova // Vestn. Orenbug. gos. un-ta. 2005. № 9. S. 97–102.

5. Human Development under Transition // Summaries of National Human Development Reports. N. Y., 1994.

6. Kates, R. What I s Sustainable Development? Goals, Indicators, Values, and Practice [Electronic resource] / R. Kates, T. Parris and A. Leiserowitz // Environment: Science and Policy for Sustainable Development. Vol. 47, № 3. http://www.hks.harvard.edu/sustsci/ists/docs/whatisSD_env_kates_0504.pdf. P. 8–21.

7. Ursul, A. D. Noosfernaya strategiya perehoda Rossiyskoy Federacii na model' ustoichivogo razvitiya [Noosphere transition strategy of the Russian Federation on the model of sustainable development] / A. D. Ursul // Nauchnye i tehnicheskie aspekty ohrany okruzhayuschey sredy: obzor. inform. VINITI. 1995. № 10.

8. Rozenberg, G. S. Krutye stupeni perehoda k ustoichivomu razvitiyu [Steep steps of the transition to sustainable development] / G. S. Rozenberg, D. B. Gelashvili, G. P. Krasnoschekov // Vestn. Ros. akad. nauk. 1996. T. 66, № 5.

9. Gorshkov, V. G. Ekonomicheskiy rost, sostoyanie okruzhayuschey sredy, bogatstvo i bednost' [Economic growth, the environment, wealth and poverty] / V. G. Gorshkov, V. M. Kotlyakov, K. S. Losev // Izv. Ros. akad. nauk. Ser. geograf. 1994. № 1.

10. Voprosy perehoda k ustoichivomu razvitiyu [The transition to sustainable development] [Elektronniy resurs] // Ministerstvo truda i social'noy zaschity Rossiyskoy Federacii : sait. URL: http://www.rosmintrud.ru/docs/mintrud/employment/8

11. Shahray, S. M. Gosudarstvo i globalizaciya: metodologicheskie i politiko-pravovye problemy [Государство и глобализация: методологические и политико-правовые проблемы] / S. M. Shahray. M. : MGIMO(U) MID Rossii, 2002.

12. Dermanov, V. K. Ekonomicheskaya sistema: rost ili razvitie [Economic system: the growth or development of] [Elektronniy resurs] / V. K. Dermanov. URL: http://worldec.ru/content/conference/article-Dermanov.pdf

Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 18 (347).
Экономика. Вып. 46. С. 60–66.

УДК 330.254
ББК 65.9(2Рос)

СТРУКТУРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ И ПУТИ ЕГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ

И. О. Коптелов
ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Обеспечение стабильного экономического роста экономики является на сегодняшний день одной из важнейших задач. Экономические преобразования привели к некоторым структурным проблемам, задерживающим рост экономики и приносящим негативные последствия, и значительному снижению макроэкономических показателей. Для того чтобы вновь добиться устойчивого состояния экономического роста, необходимо детально разобрать факторы и причины, воздействующие на снижение экономического роста. В статье подробно рассмотрены факторы, влияющие на снижение и сдерживание экономического роста, нахождение путей противодействия замедлению темпов роста и укрепления экономической системы. Предложены меры по восстановлению, укреплению и ускорению экономического роста России.

Ключевые слова: *экономический рост, устойчивость, замедленная фаза, ускорение роста.*

Рассматривая экономическую ситуацию в стране, на первый взгляд, можно сказать, что экономические показатели России довольно устойчивы. В действительности экономическая ситуация в России складывается не очень хорошо. Россия находится в замедленной фазе роста, когда происходит значительное снижение основных макроэкономических показателей. Если рассматривать ВВП, то в 2013 г. его рост замедлился до 2 %, а в 2012 г. он составлял 3,3 %. Медленные темпы роста мировой экономики могут объясняться не только последствиями финансового кризиса 2008–2009 гг., но и изживающим себя технологическим укладом. Говоря о причинах снижения экономического роста, можно отметить, что ухудшение ситуации в странах еврозоны и других государствах обусловливает снижение спроса на российский экспорт, особенно нефть и другие сырьевые товары. При этом российская экономика испытывает дефицит инвестиций в новые производственные мощности добывающей промышленности. Кроме этого, экономический рост замедляется в связи с оттоком частного капитала из России, поскольку деловой климат сдерживает привлечение как внутренних, так и иностранных инвестиций. В 2012 г. наблюдался рост инфляции. Вместе с тем уровень безработицы оставался рекордно низким, так что российская экономика работает почти на пределе своего потенциала [1]. Таким образом, мы видим, что происходит снижение уровня экономического роста, макроэкономических показателей и экономическая система входит в состояние неустойчивости. В 2014 г. наступила рецессия. Сначала техническая — в первом и втором кварталах, когда ВВП стал снижаться по сравнению с предшествующим кварталом, а с июля — июня началась полная рецессия — сокращение квартальных показателей в годовом выражении. При этом в прошедшие месяцы 2014 г. заметно сократились объемы строительства, импорта и внешней торговли в целом, усилилось снижение инвестиций, впервые стали сокращаться реальные доходы населения [9].

Рассмотрим более подробно причины, замедляющие экономический рост.

1. *Сокращение темпа роста экспорта, обусловленное замедлением развития мировой экономики*. Рецессия в ряде стран Евросоюза и низкие темпы экономического роста в Евросоюзе в целом не могли не сказаться на экспорте, поскольку Евросоюз является главным торговым партнером России. Рост экспорта в 2009–2011 гг. сменился трендом на стагнацию и даже снижение в последние два года. В первом полугодии 2013 г. экспорт был равен 252,5 млрд долл. (96,2 % от его величины в первом полугодии 2012 г.) [4].

2. *Недостаточный темп роста денежной массы и, как следствие, повышение процентных ставок в экономике.* Если среднеквартальная номинальная денежная масса росла значительно, увеличившись за 2010–2013 гг. примерно в 2,2 раза, то темп роста реальной денежной массы был намного скромнее (146 %). В 2013 г. по сравнению с 2012 г. среднеквартальная реальная де-

нежная масса увеличилась примерно на 6 %. Недостаточность темпа роста денежной массы и, соответственно, предложения денег проявилась в постепенном увеличении реальных процентных ставок. Чувствительными индикаторами, отражающими состояние денежного рынка России, являются ставки рынка межбанковского кредитования MIACR и MIBOR. Рост процентных ставок негативно повлиял на динамику инвестиций, а через цепочку межотраслевых связей — на весь совокупный спрос и, в конечном итоге, на прирост ВВП. В 2013 г. номинальные процентные ставки для физических и юридических лиц начали снижаться [7].

3. *Ограничения, связанные с недостатком производственных мощностей в ряде ключевых отраслей экономики*. Одна из возможных причин замедления экономического роста связана с высоким уровнем использования производственных мощностей. Анализ показывает, что в некоторых базовых видах экономической деятельности (производство чугуна, стали, проката, гидравлических турбин, грузовых вагонов, аммиака, удобрений и др.) уровень использования мощностей в последние годы достигал значений, близких к предельным (80–93 %). Однако при высоком износе основных фондов (50 % и выше) в большинстве отраслей российской экономики статистическое наличие резервов мощностей должно подтверждаться возможностью их реального использования в производстве конкурентоспособной продукции. Иначе говоря, на бумаге мощности могут и быть, но в силу их высокого износа производить на них продукцию, которая будет востребована рынком, невозможно. Низкие объемы инвестиций, наблюдаемые в российской экономике после 2009 г., постепенно будут усугублять проблему ограничения экономического роста по мощностям в некоторых отраслях. Хотя в большинстве видов экономической деятельности, по которым ведется статистика использования мощностей, таких ограничений в настоящее время нет, так как уровень этого показателя не превышает 60–70 % [5].

4. *Рост издержек производства, связанный с постоянным увеличением тарифов естественных монополий и реальной заработной платы.* Экономически не обоснованное и регулярное повышение тарифов естественных монополий, несомненно, является одним из факторов, содействующих росту издержек производства. Рост тарифов естественных монополий с определенным временны́м лагом возвращается им же в виде увеличения цен поставщиков сырья, материалов и оборудования. Однако, на наш взгляд, этот фактор не является одним из важнейших при объяснении причин замедления экономического роста в России. К тому же сам тезис о «катастрофическом снижении прибыли российских компаний» в 2013 г., выдвинутый Министерством экономического развития РФ, не подтверждается статистикой. По официальным данным Росстата, за три квартала 2013 г. прибыль снизилась относительно того же периода 2012 г. примерно на 9 %, что естественно в период падения темпов производства. Доля прибыльных организаций сократилась, но незначительно: с 71,8 % в 2012 г. до 69,3 % в 2013 г. [2].

Что касается роста реальной заработной платы, то он содействовал поддержанию потребительского спроса на достаточно высоком уровне и был одним из драйверов экономического роста в России в 2013 г., обеспечив увеличение оборота розничной торговли на 3,8 % и производства платных услуг населению — на 2,4 %.

Можно отметить что, переход к стагнации и рецессии произошел до введения с марта этого года санкций против России со стороны США и Евросоюза в связи с событиями на Украине. В то же время эти санкции, особенно их второй этап, с августа негативно влияют на экономический рост, дополнительно снижая ВВП (в расчете на год — на 1–2 %).

Стоит трудный вопрос: каким образом можно противостоять замедлению темпов роста?

Следует предложить меры по восстановлению экономического роста в стране и экономических системах.

Для восстановления потенциала роста необходимы решительные реформы, стимулирующие предложение, финансовое посредничество, диверсификацию, улучшающие инвестиционный климат, а также сокращение роли государства в экономике.

В обеспечении экономического роста различают краткосрочный и долгосрочный аспекты. В краткосрочном плане экономический рост может быть простимулирован с использованием стандартных инструментов фискальной (налоги, трансферты, государственные закупки) и денежно-кредитной (ставка рефинансирования, нормативы резервирования для банков, операции на открытом рынке, валютные интервенции) экономической политики [11].

Факторами экономического роста в долгосрочном аспекте являются инвестиции в основной и человеческий капитал, развитие исследований и разработок с последующим внедрением их результатов в производство, а также обеспечение социально-экономической стабильности в государстве, комфортная для бизнеса нормативно-правовая база [14].

Ряд мер, обеспечивающих текущее ускорение экономики, одновременно содействует долгосрочному экономическому росту. К ним относятся, прежде всего, затраты на науку и образование. Повышая доходы занятых в этих отраслях специалистов, государство содействует оживлению текущего потребительского спроса, а инвестиции в эти секторы экономики стимулируют рост фондосоздающих отраслей. Одновременно эти вложения формируют предпосылки для экономического роста в долгосрочном плане, так как обеспечивают повышение квалификации рабочей силы и содействуют развитию новых технологий, которые в последующие годы лягут в основу повышения эффективности производства во многих отраслях национальной экономики.

Также имеет значение переход к политике стимулирования экономического роста и осуществления технологической революции, что предполагает форсированный рост инвестиций. С этой целью намечено создать условия для доступа предприятий к дешевым инвестиционным кредитам, снизив здесь кредитные ставки, перейти к проектному финансированию, дополнительно капитализировать коммерческие банки, создать механизм льгот и госгарантий для инвестирования, технологического перевооружения производства и создания новых предприятий, импортозамещения, экспорта неэнергетических товаров [11].

Что же предлагают правительство и Банк России для стимулирования экономического роста? Что рекомендует нам Международный валютный фонд?

В прогнозе социально-экономического развития РФ на 2014 г. и на плановый период 2015 и 2016 гг. нет даже раздела, специально посвященного мерам экономической политики, которые должны обеспечить экономический рост в прогнозируемом периоде. Эти меры фрагментарно упоминаются в тексте. При этом не предусматривается никаких крупных изменений в области фискальной политики. Показательны и сами цели, поставленные в прогнозе. Остановимся лишь на двух ключевых, с нашей точки зрения, показателях прогноза [12].

В нем предусмотрен следующий темп прироста инвестиций в основной капитал по годам: в 2014 г.— 3,9 %; в 2015 г.— 5,6 %; в 2016 г.— 6,0 %. При этом расчеты различных исследовательских групп уже давно показали, что для обеспечения стабильного экономического роста в среднесрочном и долгосрочном плане и для осуществления диверсификации экономики страны нужен темп роста инвестиций в основной капитал на уровне 10–15 %. Такие темпы были достигнуты в течение ряда лет экономического подъема (1999–2008). Одним из важнейших факторов, требующих таких темпов инвестиций, является необходимость массовой замены устаревшего основного капитала практически во всех отраслях российской экономики. Следовательно, закладывая низкие темпы роста инвестиций в основной капитал на трехлетний период, Министерство экономического развития РФ в неявном виде отказывается от перспективы массового обновления производственного аппарата в России со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями [13].

В проекте «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов» Банка России в разделе «Цели денежно-кредитной политики и сценарии макроэкономического развития» говорится о снижении инфляции как о главной цели монетарной политики. Несомненно, это приоритетная задача для Центробанка. Однако в названном документе ни слова не сказано о стимулировании экономического роста [8].

Такая политика Банка России реализуется в условиях, когда центральные банки всех ведущих экономик мира во время кризиса 2009 г. и после него держат свои ставки рефинансирования на минимальных уровнях — в пределах 0,25–0,5 % годовых. При инфляции на уровне 2–3 % это означает, что реальные ставки рефинансирования отрицательны. Проводимая в последние годы Федеральной резервной системой США, Центрбанком Японии, Европейским Центробанком, Банком Англии политика направлена, прежде всего, на ускорение экономического роста. При этом ведущие центральные банки мира не стесняются увеличивать предложение денег, обеспечивающее низкие процентные ставки в стране. Низкие проценты, в свою очередь, способствуют оживлению инвестиционного

и потребительского спроса и, в конечном итоге, ускорению роста ВВП.

Да, такая политика чревата ускорением инфляции. Но приходится выбирать между некоторым ускорением инфляции и рецессией, вызывающей тяжелейшие социально-экономические последствия в виде высокой безработицы и возможный вслед за ней социальный взрыв.

Рекомендации Международного валютного фонда (МВФ) для России сводятся к улучшению инвестиционного климата, управления и защиты прав собственности, а также к общему призыву «смелее проводить структурные реформы». Фонд советует воздержаться от увеличения бюджетных расходов во избежание роста инфляционного давления и постепенно ужесточать налогово-бюджетную (для накопления резервов на черный день) и денежно-кредитную (для обеспечения устойчивых низких темпов инфляции) политику. Отметим, что эти рекомендации мало чем отличаются от советов МВФ странам, находящимся в глубоком бюджетном кризисе. Советы МВФ для России могли бы отличаться от рекомендаций для Греции с учетом того обстоятельства, что госдолг России (включая долг субъектов РФ и муниципальных образований) составляет примерно 13 % ВВП, а долг Греции — около 170 % ВВП [4].

Какие меры можно предпринять с целью ускорения экономического роста в России? Ответ на этот вопрос является очень многоплановым. Остановимся лишь на нескольких важнейших, с нашей точки зрения, аспектах.

Представляется целесообразным проведение более гибкой денежно-кредитной политики Банком России, состоящей в обеспечении более низких процентных ставок для кредитования физических и юридических лиц. Это окажет позитивное воздействие на совокупный спрос и, как следствие, на экономический рост в России. Такая политика требует наращивания предложения денег бóльшими темпами, чем это было до настоящего времени. Возможно, потребительская инфляция останется по-прежнему на уровне 6–7 % в год, но произойдет оживление экономики. В силу исторических причин, связанных с длительным периодом высокой инфляции в постсоветский период, в России по-прежнему сильны инфляционные ожидания. Поэтому, сдерживая рост денежной массы и оставляя ставки кредитования на высоком уровне, можно в ближайшие годы не добиться желаемого результата по инфляции в силу действия сильной инфляционной инерции, являющейся результатом высоких инфляционных ожиданий, и при этом еще более ослабить экономический рост [5].

Вопрос о стимулировании экономического роста методом монетарной экспансии является предметом давней дискуссии между либеральным и кейнсианским течениями в теории и практике экономической политики. Монетаристы утверждают, что изменение денежной массы и следующее за ним варьирование нормы процента в экономике оказывает воздействие на производство. Кейнсианцы скептически относятся к возможностям регулирования экономического роста монетарными методами. Тем не менее центральные банки всех ведущих стран с рыночной экономикой в период кризиса 2008–2009 гг. и после него держат номинальные процентные ставки рефинансирования на уровне ниже инфляции. Это пока не принесло заметных позитивных результатов в Европейском союзе. Однако американская экономика достаточно успешно выходит из кризиса. По данным бюро экономического анализа Министерства торговли США, в 2013 г. ВВП в этой стране растет темпами свыше 2 %. При этом одним из драйверов экономического роста выступает увеличение инвестиций, которые весьма чувствительны к варьированию процентной ставки.

Один из постулатов экономической теории говорит о том, что монетарная экспансия может дать лишь краткосрочный эффект в виде оживления экономического роста и чревата инфляционными последствиями. Представляется, что этот инструмент экономической политики можно рассматривать как более сложный, влияющий на экономический рост и в долгосрочном аспекте. С учетом позитивного влияния низких процентных ставок на инвестиции монетарную экспансию можно использовать в качестве одного из инструментов, обеспечивающих переход к более высоким темпам экономического развития в среднесрочном и долгосрочном плане [6]. Именно из этого исходят центральные банки практически всех ведущих стран мира в последние годы, проводя так называемую политику денежного смягчения, суть которой состоит в увеличении предложения денег и сохранении процентных ставок в экономике на рекордно низком уровне (см. выше). Иначе говоря, Банк России может расширить набор стоящих перед ним целей, включив туда, наряду с инфляционным таргетированием, цели по стимулированию экономического роста [8].

Существенные изменения произошли в последнее время в области фискальной политики. Руководством страны принят ряд решений о финансировании государством крупных инфраструктурных проектов с использованием на возвратной основе средств Фонда национального благосостояния (строительство высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва — Казань; модернизация Транссибирской магистрали и БАМа; строительство центральной кольцевой автомобильной дороги). Это долгосрочные проекты суммарной стоимостью в несколько триллионов рублей. Их реализация, несомненно, будет содействовать экономическому росту России. В частности модернизация Транссибирской магистрали и БАМа расширит возможность выхода экспортеров на быстро растущие рынки Азиатско-Тихоокеанского региона.

Меры фискального стимулирования экономического роста могут быть расширены. Это прежде всего относится к стимулированию инвестиций на уровне всей страны, а не только в отдельных регионах (Дальний Восток) и отраслях (льготы нефтяникам при разработке месторождений на Крайнем Севере и на шельфе). Необходимо вернуть налоговую скидку по инвестициям в основной капитал, существовавшую до 1 января 2002 г. По данным Торгово-промышленной палаты РФ, такого мнения придерживается подавляющее большинство российских предпринимателей. Выпадающие в результате введения инвестиционной налоговой скидки доходы можно компенсировать за счет повышения акцизов на алкогольную и табачную продукцию [15].

Помимо этого необходимо совершенствовать налоговое льготирование предприятий, проводящих научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки и/или принять меры к тому, чтобы уже существующие льготы начали работать более эффективно. Анализ правового обеспечения инновационной деятельности в регионах — членах Ассоциации инновационных регионов России — показывает, что ряд принятых в них мер налогового стимулирования инновационной деятельности не работает. Это отмечают в своей статье О. В. Козловская и Е. Н. Акерман. В связи с этим авторы указывают на необходимость совершенствования таких мер [3].

С позиций экономического роста в долгосрочном плане государство может и должно увеличить финансирование науки и образования, в особенности высшего образования. Российский бизнес в ближайшей перспективе не готов к серьезным инвестициям в эти важнейшие сферы экономики, и государство может выступить здесь в качестве локомотива, за которым с определенным временны́м лагом пойдут деньги частного сектора. Да, возможно, это приведет к некоторому увеличению дефицита государственного бюджета и росту государственного долга. Отношение государственного долга к ВВП может составить не 13 %, как это имеет место в настоящее время, а 15–20 % [10]. Однако такое изменение пропорций представляется некритичным. Критичной является перспектива постепенной утраты национального суверенитета в результате безнадежного отставания в области ключевых направлений развития науки и образования. В частности долгожданное реальное значительное увеличение расходов на высшее образование даст эффект в виде притока квалифицированных специалистов в экономику, что значительно укрепит возможности ее роста в среднесрочном и долгосрочном плане. Помимо этого, рост в разумных пределах государственных затрат сам по себе является одним из известных стандартных инструментов ускорения экономического развития страны.

Список литературы

1. Аюпова, С. Г. Финансовая устойчивость регионов как фактор экономического роста России / С. Г. Аюпова // Устойчивое развитие в неустойчивом мире : материалы конф. Челябинск, 2014.

2. Баранов, А. О. Экономика России в ближайшие годы: прогноз динамики производства, бюджета и платежного баланса / А. О. Баранов, В. М. Гильмундинов, В. Н. Павлов // ЭКО. 2012. № 12. С. 113–114.

3. Бархатов, В. И. Противоречия хозяйственного развития в XXI веке / В. И. Бархатов // Экономическая политика : на пути к новой парадигме : пятнадцатые Друкеровские чтения (5–6 июня 2013 г.) : материалы междунар. науч.-практ. конф. : в 2 т. / под ред. Р. М. Нижегородцева, А. И. Тихонова, Н. В. Финько. М. : Доброе слово, 2013. Т. 1. С. 28–34.

4. Башмаков, И. Будет ли экономический рост в России в середине XXI века? // Вопр. экономики. 2011. № 3. С. 20–39.

5. Белов, А. В. Теоретические и практические вопросы исследования бюджетных инвестиций в современной России / А. В. Белов // Журн. экон. теории. 2012. № 4.

6. Бычкова, Л. С. Структурные особенности экономического цикла Росси / Л. С. Бычкова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2013. № 15. Экономика. Вып. 41. С. 55.

7. Версан, В. Качество и рост реального сектора экономики / В. Версан // Business excellence = Деловое совершенство. 2014. № 5. С. 4–9.

8. Глазкова, Л. Что мы собираемся развивать? / Л. Глазкова // Рос. Федерация сегодня. 2014. № 3. С. 36–37.

9. Россия в цифрах. М. : Росстат, 2013. С. 78.

10. Экономический рост в России восстановится только в 2014 году [Электронный ресурс]. URL: http://quote.rbc.ru/topnews/2013/02/26/33892832.htmlhttp://quote.rbc.ru/topnews/2013/02/26/33892832.html

11. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов [Электронный ресурс]. URL: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/macro/prognoz/doc20130924_5

12. Глазьев, С. Ю. О стратегии экономического развития России [Электронный ресурс] / С. Ю. Глазьев. URL: http:// www.glazev/ru>economicpolit/

13. Лебедева, В. Д. Влияние факторов на экономический рост и развитие государства / В. Д. Лебедева // Проблемы и перспективы экономики и управления : материалы II междунар. науч. конф., г. С.-Петерб., июнь 2013 г. СПб. : Реноме, 2013. С. 22–24.

14. Ясин, Е. Г. Сценарии для России на долгосрочную перспективу. Новый импульс через два десятилетия / Е. Г. Ясин. М. : НИУ ВШЭ, 2012.

Сведения об авторе

Коптелов Иван Олегович — аспирант кафедры экономики отраслей и бизнеса Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. koptelov@csu.ru

---

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 18 (347).
Economy. Issue. 46. P. 60–66.

STRUCTURAL PROBLEMS OF ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA AND WAYS OF ITS RECOVERY

I. O. Koptelov

Postgraduate student of the Department of Economics of industries and business Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. koptelov@csu.ru

Ensuring stable economic growth is by far one of the most important tasks. Economic transformation has led to some structural problems inhibiting the growth, produce adverse effects and significantly reduce macroeconomic indicators. In order to achieve the restoration of the steady state economic growth, it is necessary to examine in details the factors and reasons influencing the decline in economic growth. Thus, the aim of the article is a detailed review of the factors influencing the reduction and containment of economic growth, as well as finding ways to confront the slowdown and the strengthening of the economic system. Proposed measures to restore strengthen and accelerate economic growth in Russia.

Keywords: *economic growth, delayed phase, accelerated growth.*

References

1. Ayupova, S. G. Finansovaya ustoychivost’ regionov kak faktor ekonomicheskogo rosta Rossii [Financial stability regions as a factor of economic growth in Russia] / S. G. Ayupova // Ustoychivoe razvitie v neustoychivom mire : materialy konf. CHelyabinsk, 2014.

2. Baranov, A. O. Ekonomika Rossii v blizhayshie gody: prognoz dinamiki proizvodstva, byudzheta i platezhnogo balansa [The Russian economy in the coming years: a forecast of production, budget and balance of payments] / A. O. Baranov, V. M. Gil'mundinov, V. N. Pavlov // EKO. 2012. № 12. S. 113–114.

3. Barhatov, V. I. Protivorechiya hozyaystvennogo razvitiya v XXI veke [Contradictions of economic development in the XXI century] / V. I. Barhatov // Ekonomicheskaya politika : na puti k novoy paradigme : pyatnadtsatye Drukerovskie chteniya (5–6 iyunya 2013 g.) : materialy mezhdunar. nauch.-prakt. konf. : V 2 t. / pod red. R. M. Nizhegorodtseva, A. I. Tihonova, N. V. Fin'ko. M. : Dobroe slovo, 2013. T. 1. S. 28–34.

4. Bashmakov, I. Budet li ekonomicheskiy rost v Rossii v seredine XXI veka? [Will Russia Have Economic Growth in the Mid-XXI Century] // Vopr. ekonomiki. 2011. № 3. C. 20–39.

5. Belov, A. V. Teoreticheskie i prakticheskie voprosy issledovaniya byudzhetnyh investitsiy v sovremennoy Rossii [Theoretical and practical issues of research budget investments in modern Russia] / A. V. Belov // Zhurn. ekon. teorii. 2012. № 4.

6. Bychkova, L. S. Strukturnye osobennosti ekonomicheskogo tsikla Rossi / Economica. [Structural features of the economic cycle Rossi] / L. S. Bychkova // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2013. № 15. Economica. Vyp. 41. S. 55.

7. Versan, V. Kachestvo i rost real'nogo sektora ekonomiki [The quality and growth of the real sector of economy] / V. Versan // Business excellence = Delovoe sovershenstvo. 2014. № 5. C. 4–9.

8. Glazkova, L. CHto my sobiraemsya razvivat'? [What are we going to develop?] / L. Glazkova // Ros. Federatsiya segodnya. 2014. № 3. S. 36–37.

9. Rossiya v tsifrah [Russia in figures]. M. : Rosstat, 2013. S. 78.

10. Ekonomicheskiy rost v Rossii vosstanovitsya tol'ko v 2014 godu [Economic growth in Russia will only be restored in 2014] [Elektronnyy resurs]. URL: http://quote.rbc.ru/topnews/2013/02/26/33892832.htmlhttp://quote.rbc.ru/topnews/2013/02/26/33892832.html

11. Prognoz sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossiyskoy Federatsii na 2014 god i na planovyy period 2015 i 2016 godov [The forecast of socio-economic development of the Russian Federation for 2014 and the planning period of 2015 and 2016 years] [Elektronnyy resurs]. URL: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/macro/prognoz/doc20130924_5

12. Glaz'ev, S. Yu. O strategii ekonomicheskogo razvitiya Rossii [The strategy of economic development of Russia] [Elektronnyy resurs] / S. Yu. Glaz'ev. URL: http:// www.glazev/ru>economicpolit/

13. Lebedeva, V. D. Vliyanie faktorov na ekonomicheskiy rost i razvitie gosudarstva [Influence factors on economic growth and development of the state] / V. D. Lebedeva // Problemy i perspektivy ekonomiki i upravleniya : materialy II mezhdunar. nauch. konf., g. S.-Peterb., iyun' 2013 g. SPb. : Renome, 2013. S. 22–24.

14. Yasin, E. G. Stsenarii dlya Rossii na dolgosrochnuyu perspektivu. Novyy impul's cherez dva desyatiletiya [Long-term Scenarios for Russia. A New Impetus in Two Decades] / E. G. Yasin. M. : NIU VShE, 2012.

Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 18 (347).
Экономика. Вып. 46. С. 67–87.

УДК 339.5
ББК 65.5

ОСОБЕННОСТИ ИМПОРТА В ПОДСИСТЕМАХ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА РУБЕЖЕ XX–XXI ВЕКОВ

Е. А. Степанов

ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет), Челябинск, Россия

Произведен анализ структуры импорта подсистем мировой экономики посредством синергетического подхода. В качестве инструментария применен расчет коэффициента информационной энтропии импортной структуры государства исходя из статистических данных Всемирного банка. Анализируется структура импорта развитых государств, развивающихся стран и стран с транзитивной экономикой в 2000–2012 гг.

Ключевые слова: *подсистемы мировой экономики, развитые страны, развивающиеся страны, страны с транзитивной экономикой, товарная структура импорта, информационная энтропия, глобализация.*

Импорт, как неотъемлемая составляющая внешней торговли выполняет для любой национальной экономики особые функции. Во-первых, импорт расширяет ассортимент потребляемой продукции, которая либо никогда не может быть произведена на территории страны, либо производится, но по цене и качеству существенно отличается от импортных аналогов. Во-вторых, импорт определяет таможенно-тарифную политику государства, которая является одним из факторов поступления в государственный бюджет, а также защищает отечественного производителя от мировой конкуренции. В условиях интернационализации хозяйственной жизни значение импорта усиливается: меняются его структура и природа. Потребитель в настоящее время, несмотря на низкую цену отечественного товара, предпочтет более дорогой иностранный товар, который превосходит первый по качественным и инновационным характеристикам. В то же время следует отметить, что существующая экономическая теория рассматривает структуру импорта, используя традиционную статистическую методику, не уделяя достаточного внимания новым методам, в частности синергетическому анализу. Это обусловливает актуальность рассматриваемой темы.

В статье анализируется структура импорта развитых государств (Австралии, Великобритании, Германии, США, Японии), развивающихся стран (Бразилии, Индии, Мексики, Вьетнама, Ирака) и стран с транзитивной экономикой (Болгарии, Казахстана, Польши, России, Чехии) в 2000–2012 гг. Предлагается новая методика анализа структуры импорта, основанная на расчете показателя энтропии. По результатам сделанных расчетов сформулированы выводы.

Исследованиями импорта (как части внешней торговли) занимались представители целого ряда экономических школ и направлений. Подробный анализ эволюции концепций внешней торговли, в том числе импорта, дан в работе Е. А. Степанова [1; 2].

Анализ импорта и экономического роста национальных экономик проводили в своих исследованиях отечественные экономисты. Так, В. Архипов исследовал экспорт и экономический рост австралийской экономики. Он говорит о том, что как экспорт, так и импорт способствуют росту занятости. Во внешней торговле занято одно из пяти рабочих мест [3; 4]. В. Шуйский подробно анализирует основные тенденции развития мировой торговли стран и регионов в 2000–2012 гг., факторы ее роста и динамику товарной структуры. Особое внимание уделяет влиянию «сырьевого бума» на развитие внешней торговли и глобализацию [5]. И. Дюмулен проводит анализ мировой торговли с 2001 по 2008 г. и показывает отрицательное влияние на нее мирового финансового кризиса. Он говорит о том, что синхронизация экспорта и импорта важнейших регионов мира — это новая особенность развития кризисных явлений в международной торговле. Синхронность падения экспорта и импорта и последующего их

увеличения, по его мнению, является результатом большой экономической взаимозависимости всех стран мира [6]. В. Сельцовский особое внимание уделяет проблемам сопоставления данных внешней торговли в статистическом учете и оценивает влияние методологических изменений на величину показателей внешней торговли в российской экономике [7; 8; 9]. Он анализирует структуру российского импорта и говорит об ее неэффективности [24]. Это выражается, во-первых, в преобладании изделий непроизводственного назначения, таких как бытовая электроника и электротехника, легковые автомобили, в импортной статье «Машины и оборудование», во-вторых — в большой доле импорта продовольственных товаров и сырья для их производства. И. Кобрина [10; 11] и Р. Лихачев [11] на основе данных таможенной статистики РФ анализируют развитие экспорта и импорта в России, а также их товарную структуру по регионам. Также среди трудов отечественных экономистов, занимавшихся проблемами внешней торговли в условиях глобальной экономики, можно выделить работы В. Бархатова [12; 13], А. Булатова, В. Виноградова, А. Водянова, С. Глазьева [11], Г. Исакова, И. Королева, В. Паленина, Д. Львова, В. Оболенского, Д. Плетнева [14] и Е. Степанова [14; 15; 16].

Синергетический подход при исследовании экономических процессов применяли В. Бархатов [17], Л. Евстигнеева и Р. Евстигнеев [18], А. Мясников [19], Д. Плетнев [20], Е. Степанов [21], В. Шаланов [22].

Проведем анализ отраслевой структуры импортного сектора развитых, развивающихся стран и стран с транзитивной экономикой за 2000–2012 гг., используя статистические данные Всемирного банка. В каждой подсистеме выберем по пять стран. Структуру импорта представим следующими семью группами: сельскохозяйственное сырье[1]; продовольственные товары[2]; топливно-энергетические товары[3]; руды, черные и цветные металлы[4]; промышленные товары[5]; прочие товары[6]. Промышленные товары разобьем на две группы: высокотехнологичные промышленные товары[7] и промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям.

Применим к данной структуре синергетическую концепцию информационной энтропии, предложенную К. Шенноном, полагая, что системой считается импортный сектор экономики:

$$\acute{I} = -\sum_{i=0}^{N} p_i \log_2 p_i ,$$

где H — энтропия системы импортного сектора страны; p_i — вероятность появления i-го события элемента системы (вероятность расходов на импорт i-й группы); N — количество событий, количество групп в импортном секторе.

Если вероятности всех событий тождественно равны, то энтропия системы максимальна. Если вероятность какого-либо события равна единице, а вероятность других событий равна нулю, то энтропия системы равна нулю.

В рамках нашего анализа, максимальная энтропия равна

$$H_{\max} = -\sum_{i=1}^{7} \frac{1}{7} \log_2 \frac{1}{7} = -\sum_{i=1}^{7} -\left(\frac{1}{7} \log_2 \frac{1}{7} \right) =$$

$$= \sum_{i=1}^{7} \frac{1}{7} \log_2 7 = \log_2 7 \approx 2,807.$$

Проведем расчет показателей структуры и энтропии импорта в развитых экономиках (Австралия, Великобритания, Германия, США, Япония) за период с 2000 по 2012 г. исходя из статистических данных Всемирного банка (табл. 1–5; рис. 1–5).

[1] К сельскохозяйственному сырью относится группа 2 международной стандартной торговой классификации за исключением групп 22 (масличные семена и плоды), 27 (сырье для удобрений) и 28 (металлические руды и лом).

[2] К продовольственным товарам относятся следующие группы международной стандартной торговой классификации: 0 (еда и живые животные), 1 (напитки и табачные изделия), 22 (масличные семена и плоды).

[3] К топливно-энергетическим товарам относится группа 3 международной стандартной торговой классификации (минеральное топливо).

[4] К данной группе международная стандартная торговая классификация относит группы 27 (сырье для удобрений и минеральные вещества), 28 (металлические руды) и 68 (цветные металлы).

[5] К данной группе относят группы 5 (химические вещества), 6 (промышленные товары, классифицированные главным образом по виду материала), 7 (машины и транспортное оборудование), а также 8 (различные готовые изделия), за исключением деления 68 (цветные металлы).

[6] К категории прочих относятся все остальные товары, а именно группа 9 международной стандартной классификации (почтовые отправления, монеты, золото).

[7] К высокотехнологичным товарам относят товары с высокой долей НИОКР, такие как продукция аэрокосмической промышленности, компьютеры, фармацевтические товары, научные приборы, электрооборудование.

Таблица 1

Структура расходов на импорт по группам товаров и показатели энтропии импорта Австралии за период с 2000 по 2012 год, доля в общем импорте[1]

Группа товаров	Год												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сельскохозяйственное сырье	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Продовольственные товары	0,05	0,05	0,05	0,04	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,06	0,05	0,05	0,05
Топливно-энергетические товары	0,08	0,09	0,08	0,07	0,09	0,11	0,14	0,13	0,16	0,13	0,14	0,17	0,17
Руды, черные и цветные металлы	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,01	0,02	0,02	0,02
Высокотехнологичные промышленные товары	0,16	0,13	0,12	0,12	0,13	0,12	0,12	0,11	0,09	0,11	0,11	0,10	0,09
Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям	0,69	0,70	0,72	0,56	0,70	0,70	0,67	0,68	0,65	0,65	0,64	0,61	0,64
Прочие товары	0,01	0,01	0,01	0,19	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03
Энтропия	1,49	1,46	1,42	1,87	1,46	1,47	1,54	1,54	1,60	1,66	1,69	1,76	1,65

Примечание: числовые значения, приведенные в табл. 1–15, рассчитаны по статистическим данным Всемирного банка (www.worldbank.org).

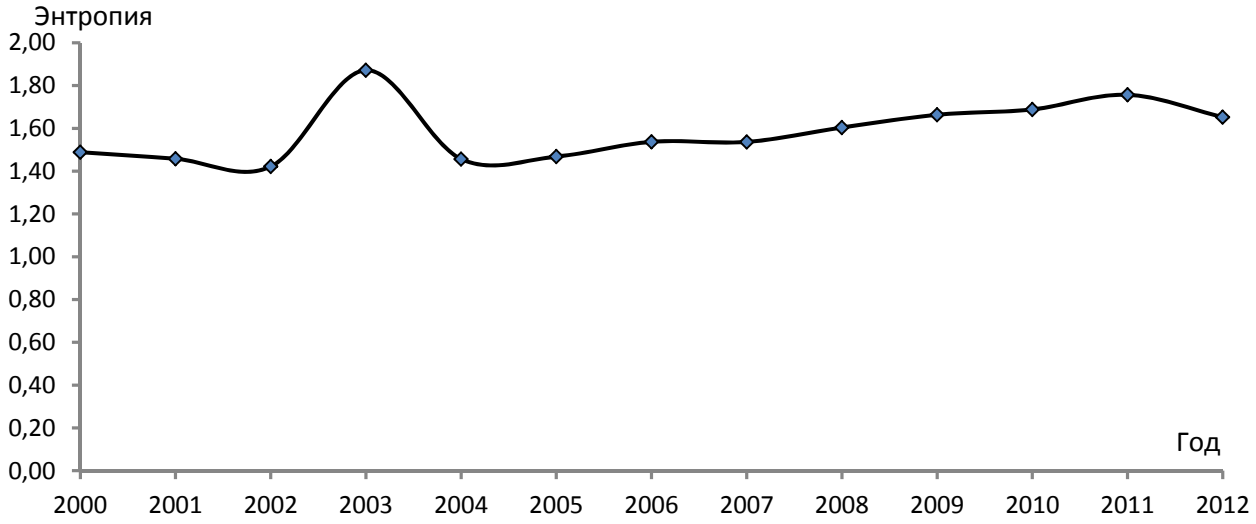


Рис. 1. Динамика показателя энтропии импорта Австралии

Как видно из табл. 1, Австралия является самообеспеченной страной[1] по сельскому хозяйству, продовольствию, минеральным ресурсам. Наибольшую часть в импорте занимают промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям. Крупнейшими статьями импорта являются автомобили, сырая нефть, электронно-вычислительная техника, телекоммуникационное оборудование, медикаменты [23]. Рисунок 1 показывает, что наибольшего значения (1,87) показатель энтропии импорта достигал в 2003 г. Это связано с резким снижением доли импорта промышленных невысокотехнологичных товаров (с 72 % в 2002 г. до 56 % в 2003 г.) и ростом доли импорта прочих товаров (с 1 до 19 %

[1] Показатели структуры импорта по группам товаров в таблицах показаны в долях единицы для удобства расчета показателя энтропии, а в основном тексте статьи данные показатели измеряются в процентах (*прим. авт.*).

Таблица 2

Структура расходов на импорт по группам товаров и показатели энтропии импорта Великобритании за период с 2000 по 2012 год, доля в общем импорте

Группа товаров	Год												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сельскохозяйственное сырье	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Продовольственные товары	0,08	0,08	0,08	0,09	0,09	0,09	0,08	0,09	0,09	0,11	0,10	0,10	0,09
Топливно-энергетические товары	0,04	0,04	0,04	0,05	0,06	0,08	0,09	0,09	0,13	0,10	0,11	0,14	0,14
Руды, черные и цветные металлы	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,04	0,04	0,03	0,04	0,04	0,04
Высокотехнологичные промышленные товары	0,18	0,15	0,13	0,13	0,13	0,12	0,13	0,10	0,09	0,10	0,09	0,08	0,07
Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям	0,59	0,59	0,62	0,64	0,63	0,60	0,54	0,63	0,59	0,59	0,59	0,59	0,54
Прочие товары	0,06	0,10	0,10	0,06	0,05	0,07	0,12	0,04	0,05	0,06	0,06	0,04	0,11
Энтропия	1,86	1,92	1,83	1,77	1,79	1,91	2,06	1,83	1,93	1,92	1,94	1,92	2,07

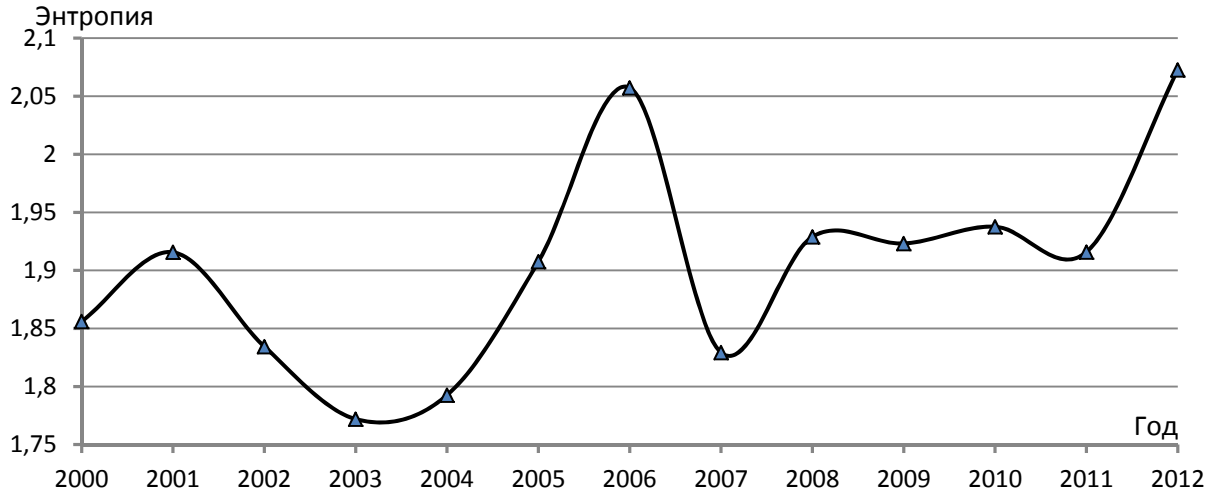


Рис. 2. Динамика показателя энтропии импорта Великобритании

соответственно). Такая ситуация, на наш взгляд, была вызвана резкими колебаниями спроса на соответствующие группы товаров. Начиная с 2004 и по 2011 г. показатель энтропии импорта плавно увеличивается.

Из табл. 2 видно, что в Великобритании импорт промышленных[1] товаров практически в шесть раз больше, чем импорт сырья. За исследуемый период он снизился (с 78 % в 2000 г. до 61 % в 2012 г.). Основными статьями импорта являются продовольственные и топливно-энергетические товары, промышленная продукция. Как показано на рис. 2, своего максимального значения (2,07) показатель энтропии достигает в 2012 г. Это связано со снижением доли импорта невысокотехнологичных промышленных товаров (с 59 % до 54 %) и ростом импорта прочих товаров (с 4 % в 2011 г. до 11 % в 2012 г.). Показатель энтропии за рассматриваемый период неустойчив и подвержен колеба-

[1] Доля импорта промышленных товаров рассчитывается как сумма групп 5 и 6 (*прим. авт.*).

Таблица 3

Структура расходов на импорт по группам товаров и показатели энтропии импорта Германии за период с 2000 по 2012 год, доля в общем импорте

Группа товаров	Год												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сельскохозяйственное сырье	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,01
Продовольственные товары	0,07	0,07	0,08	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,08	0,07	0,07	0,07
Топливно-энергетические товары	0,09	0,09	0,08	0,09	0,09	0,11	0,12	0,11	0,14	0,11	0,11	0,13	0,15
Руды, черные и цветные металлы	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03	0,04	0,05	0,05	0,05	0,03	0,05	0,05	0,05
Высокотехнологичные промышленные товары	0,12	0,12	0,12	0,11	0,11	0,12	0,11	0,09	0,08	0,08	0,09	0,08	0,08
Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям	0,56	0,62	0,63	0,60	0,58	0,60	0,59	0,58	0,57	0,59	0,59	0,60	0,58
Прочие товары	0,12	0,04	0,04	0,09	0,10	0,04	0,05	0,09	0,09	0,09	0,07	0,05	0,06
Энтропия	2,03	1,86	1,83	1,94	1,97	1,90	1,94	2,00	2,00	1,95	1,97	1,93	1,96

Рис. 3. Динамика показателя энтропии импорта Германии

ниям. Минимальное значение этого показателя (1,77) наблюдалось в 2003 г. по причине достижения своего максимального значения доли промышленных товаров до значения 75 %.

Из табл. 3 видно, что в товарной структуре импорта Германии преобладают промышленные товары. Доля импорта товаров топливно-энергетического комплекса за исследуемый период выросла с 9 до 5 %, а доля высокотехнологичных товаров снизилась с 12 до 8 % в 2000 и 2012 гг. соответственно. Крупнейшими статьями импорта являются машины и оборудование, химическая продукция, топливо, транспортные средства и металлопродукция. Показатель энтропии импорта является неустойчивым (рис. 3). Своего максимального значения (2,03) он достиг в 2000 г., а минимального (1,83) — в 2002 г. Это связано с изменениями, возникшими в группе промышленных товаров: в 2000 г. их доля достигла максимального значения (75 %), а в 2002 г.— минимального (68 %).

Таблица 4

Структура расходов на импорт по группам товаров и показатели энтропии импорта США за период с 2000 по 2012 год, доля в общем импорте

Группа товаров	Год												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сельскохозяйственное сырье	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Продовольственные товары	0,04	0,04	0,05	0,05	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05	0,05	0,05
Топливно-энергетические товары	0,11	0,11	0,10	0,13	0,14	0,17	0,18	0,18	0,23	0,17	0,19	0,21	0,19
Руды, черные и цветные металлы	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,03	0,02
Высокотехнологичные промышленные товары	0,17	0,15	0,15	0,14	0,14	0,14	0,13	0,13	0,12	0,14	0,14	0,13	0,13
Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям	0,60	0,62	0,63	0,62	0,60	0,58	0,57	0,57	0,54	0,56	0,56	0,55	0,57
Прочие товары	0,04	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,03	0,03	0,03
Энтропия	1,82	1,78	1,75	1,76	1,80	1,84	1,87	1,86	1,89	1,89	1,88	1,89	1,85

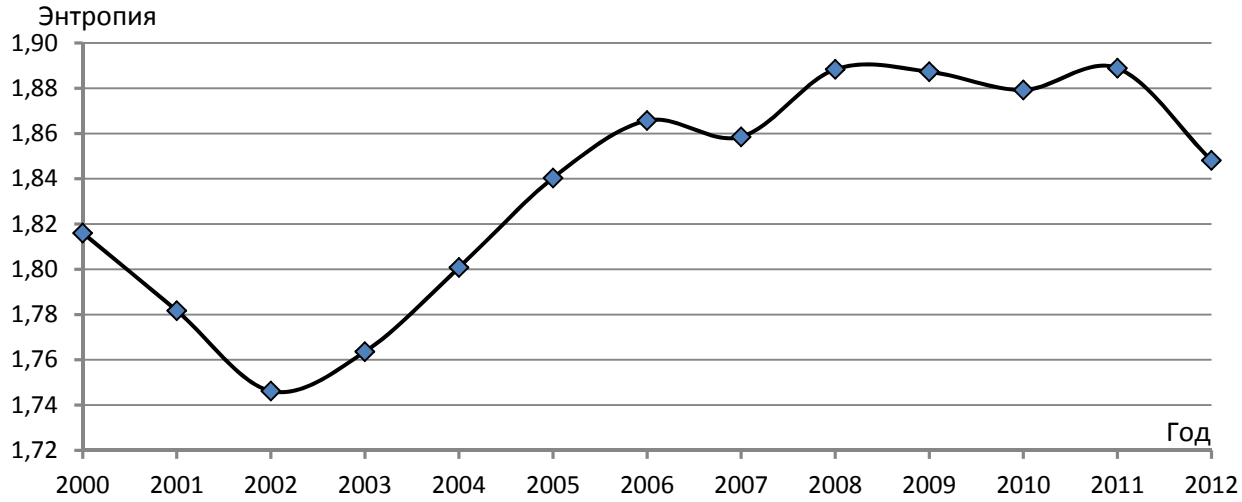


Рис. 4. Динамика показателя энтропии импорта США

Как показано в табл. 4, доля импорта сельскохозяйственного сырья в США не изменилась за исследуемый период и осталась на уровне 1 %. Доля промышленных товаров выросла незначительно (на 1 % — с 4 до 5 %). Существенно выросла доля топливно-энергетических товаров (с 11 % в 2000 г. до 19 % в 2012 г.). Доля промышленных товаров снизилась с 77 до 67 %. Основными статьями импорта являются машины и оборудование, химическая продукция, топливно-энергетические товары. Показатель энтропии в 2002 г. достиг своего минимального значения (1,75), а в 2009 и 2011 гг.— максимального (1,89; рис. 4). С 2002 г. наблюдается рост показателя энтропии импорта.

Доля сельскохозяйственного сырья в импорте снизилась с 3 до 1 %, а продовольственных товаров — с 13 до 9 % в 2000 и 2012 гг. соответственно (табл. 5). Это говорит о том, что Япония — самодостаточная страна в области сельского хозяйства и продовольствия, что является следстви-

Таблица 5

Структура расходов на импорт по группам товаров и показатели энтропии импорта Японии за период с 2000 по 2012 год, доля в общем импорте

Группа товаров	Год												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сельскохозяйственное сырье	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,02	0,02	0,01
Продовольственные товары	0,13	0,13	0,13	0,12	0,12	0,10	0,09	0,09	0,09	0,10	0,09	0,09	0,09
Топливно-энергетические товары	0,20	0,20	0,19	0,21	0,22	0,26	0,28	0,28	0,35	0,28	0,29	0,32	0,34
Руды, черные и цветные металлы	0,06	0,05	0,05	0,05	0,06	0,06	0,08	0,09	0,08	0,06	0,08	0,08	0,07
Высокотехнологичные промышленные товары	0,16	0,15	0,15	0,15	0,14	0,13	0,12	0,11	0,10	0,11	0,12	0,10	0,10
Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям.	0,40	0,42	0,43	0,43	0,42	0,41	0,40	0,40	0,35	0,41	0,39	0,37	0,37
Прочие товары	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01
Энтропия	2,28	2,25	2,23	2,21	2,23	2,21	2,22	2,22	2,17	2,19	2,23	2,19	2,14

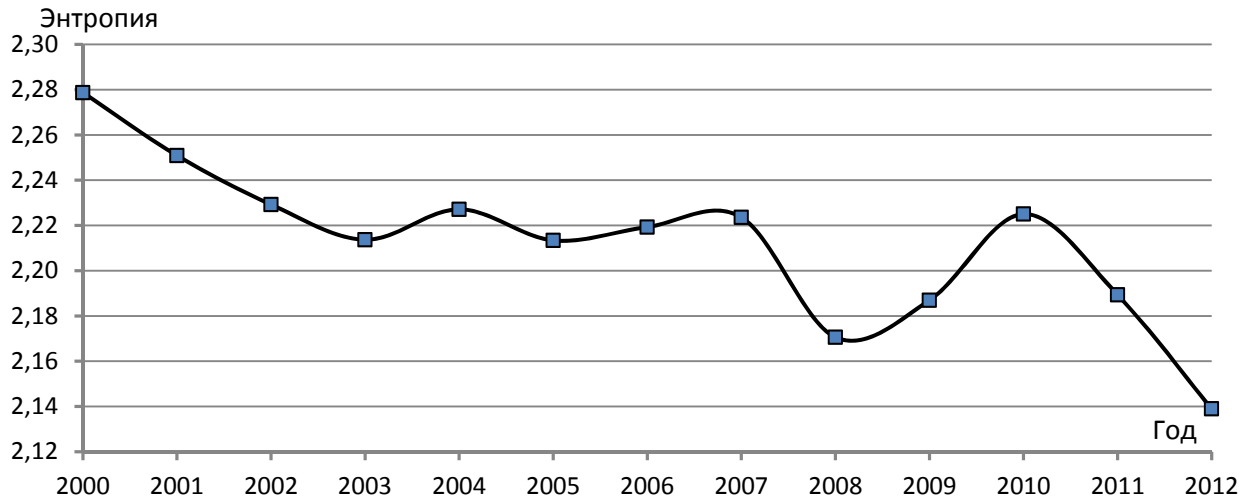


Рис. 5. Динамика показателя энтропии импорта Японии

ем проводимой государственной политики в области продовольственной безопасности. Доля промышленных товаров также снизилась с 56 % в начале до 47 % в конце исследуемого периода. Доля импорта топливно-энергетических товаров к 2012 г. повысилась и составила четверть общего импорта, что свидетельствует о высокой импортной зависимости Японии от минеральных ресурсов. Показатель энтропии в 2002 г. достиг своего минимального значения (2,14), а в 2000 г. — максимального (2,28; рис. 5). В целом наблюдается тенденция снижения этого показателя за исследуемый период, что говорит о неустойчивости системы импортного сектора по причине роста энергозависимости.

Проведем расчет показателей энтропии импорта в странах с транзитивной экономикой (Болгария, Казахстан, Польша, Россия, Чехия) за период с 2000 по 2012 г. исходя из статистических данных Всемирного банка (табл. 6–10; рис. 6–10).

Таблица 6

Структура расходов на импорт по группам товаров и показатели энтропии импорта Болгарии за период с 2000 по 2012 год, доля в общем импорте

Группа товаров	Год												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сельскохозяйственное сырье	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Продовольственные товары	0,05	0,05	0,06	0,05	0,05	0,05	0,05	0,06	0,07	0,10	0,10	0,09	0,09
Топливно-энергетические товары	0,26	0,05	0,03	0,04	0,04	0,05	0,05	0,20	0,22	0,20	0,22	0,23	0,25
Руды, черные и цветные металлы	0,06	0,06	0,05	0,05	0,06	0,07	0,09	0,09	0,08	0,07	0,09	0,11	0,09
Высокотехнологичные промышленные товары	0,04	0,06	0,06	0,06	0,05	0,06	0,05	0,05	0,05	0,06	0,06	0,06	0,06
Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям.	0,54	0,58	0,61	0,62	0,63	0,60	0,57	0,57	0,55	0,53	0,49	0,48	0,47
Прочие товары	0,03	0,18	0,18	0,16	0,14	0,17	0,18	0,03	0,03	0,04	0,03	0,02	0,03
Энтропия	1,87	1,91	1,81	1,82	1,79	1,88	1,95	1,91	1,93	2,02	2,09	2,10	2,10

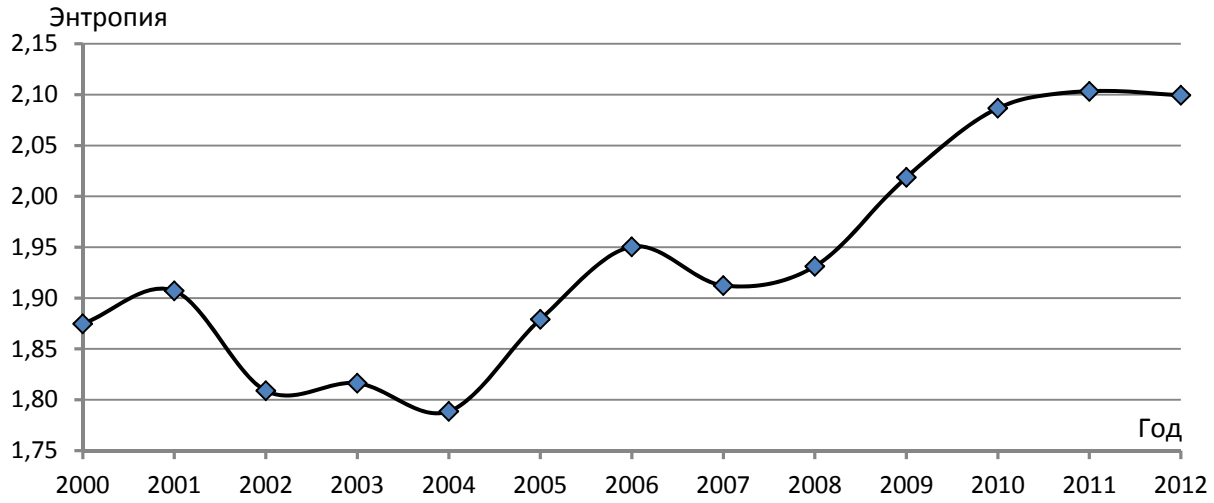


Рис. 6. Динамика показателя энтропии импорта Болгарии

В структуре импорта Болгарии преобладают минеральное топливо, машины, оборудование и транспортные средства, продукция химической промышленности, продовольствие [23]. Из табл. 6 видно, что Болгария является энергозависимой страной: потребление импорта топливно-энергетических товаров в 2012 г. достигло 25 % от всего импорта. Показатель энтропии неустойчив (рис. 6). В 2004 г. он достиг своего минимального значения (1,79), а в 2011 и 2012 гг. у данного показателя максимальное значение (2,28).

Как видно из табл. 7, наибольшую часть импорта продукции Казахстана составляют промышленные товары. К ним относятся машины и оборудование, промышленные материалы, поступающие из большого числа стран, что связано с большим привлечением зарубежных прямых инвестиций в форме реального капитала, перед которыми открыты почти все отрасли экономики [Там же].

Таблица 7

Структура расходов на импорт по группам товаров и показатели энтропии импорта Казахстана за период с 2000 по 2012 год, доля в общем импорте

Группа товаров	Год												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сельскохозяйственное сырье	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Продовольственные товары	0,09	0,08	0,08	0,08	0,07	0,07	0,07	0,07	0,08	0,09	0,09	0,10	0,09
Топливно-энергетические товары	0,12	0,13	0,12	0,11	0,13	0,12	0,13	0,11	0,14	0,10	0,10	0,13	0,11
Руды, черные и цветные металлы	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,02
Высокотехнологичные промышленные товары	0,05	0,05	0,05	0,05	0,04	0,04	0,04	0,04	0,02	0,03	0,05	0,06	0,06
Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям.	0,69	0,70	0,73	0,73	0,73	0,74	0,74	0,75	0,72	0,77	0,74	0,69	0,71
Прочие товары	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00
Энтропия	1,57	1,45	1,35	1,35	1,34	1,31	1,29	1,28	1,40	1,21	1,32	1,47	1,45

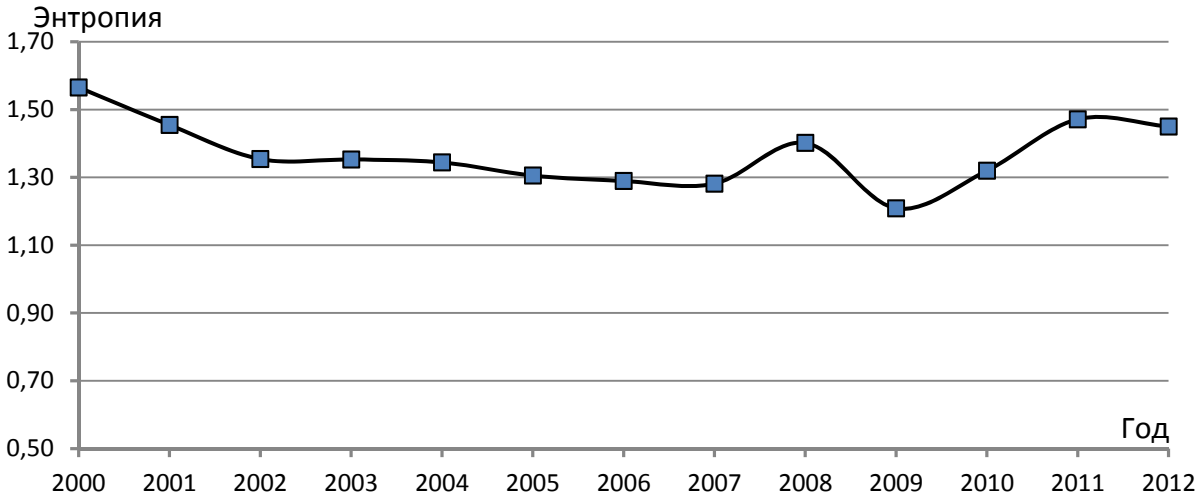


Рис. 7. Динамика показателя энтропии импорта Казахстана

Показатель энтропии импорта неустойчив. С 2000 по 2007 г. он уменьшался, что связано с увеличением доли импорта промышленных товаров. В 2009 г. энтропия достигла минимальной отметки в исследуемом периоде (1,21). С 2009 по 2011 г. показатель энтропии увеличивался.

Как показано в табл. 8, основные статьи импорта Польши — промышленные товары, в том числе машины и транспортное оборудование, продукция химической промышленности. За исследуемый период повысился спрос на импорт топливно-энергетических товаров, о чем свидетельствует рост их доли с 11 % в 2000 г. до 14 % в 2012 г. Показатель энтропии импорта неустойчив. С 2000 по 2003 гг. наблюдалась тенденция к понижению показателя, и он достиг своего минимального значения (1,43). С 2003 по 2012 г. шла общая тенденция увеличения этого показателя, что связано со снижением доли импорта промышленных товаров. Максимального значения (1,84) показатель достиг в 2012 г.

Таблица 8

Структура расходов на импорт по группам товаров и показатели энтропии импорта Польши за период с 2000 по 2012 год, доля в общем импорте

Группа товаров	Год												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сельскохозяйственное сырье	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Продовольственные товары	0,06	0,06	0,06	0,05	0,06	0,06	0,06	0,06	0,07	0,08	0,08	0,08	0,08
Топливно-неэргетические товары	0,11	0,10	0,09	0,09	0,09	0,11	0,10	0,10	0,11	0,09	0,11	0,13	0,14
Руды, черные и цветные металлы	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03	0,04	0,03
Высокотехнологичные промышленные товары	0,09	0,09	0,08	0,08	0,08	0,08	0,09	0,08	0,08	0,09	0,10	0,07	0,08
Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям.	0,69	0,70	0,72	0,73	0,72	0,67	0,66	0,67	0,65	0,65	0,64	0,64	0,62
Прочие товары	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,04	0,04	0,04	0,04	0,02	0,03	0,03
Энтропия	1,56	1,53	1,47	1,43	1,45	1,66	1,74	1,71	1,77	1,76	1,76	1,77	1,84

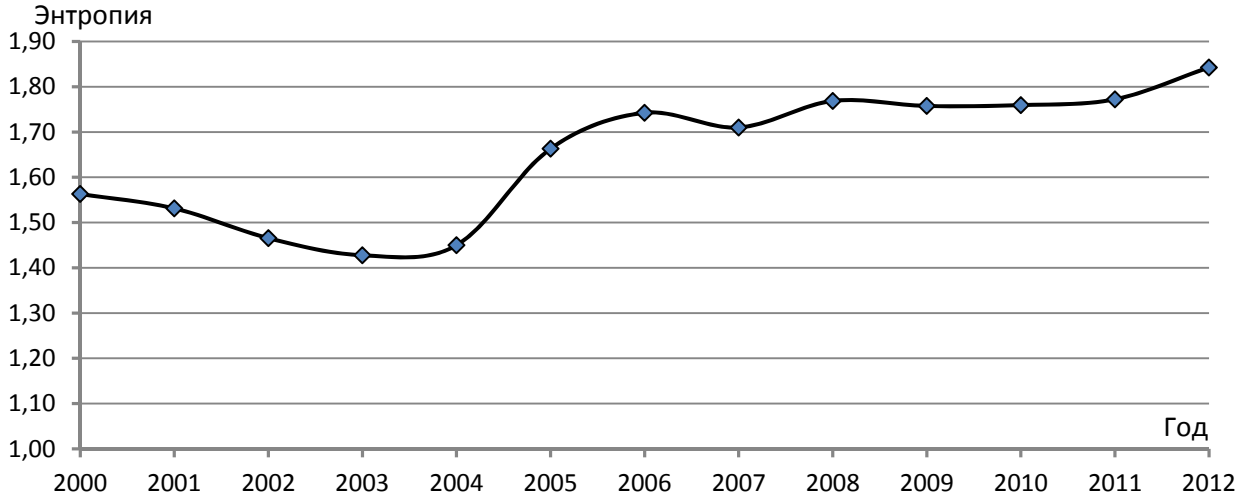


Рис. 8. Динамика показателя энтропии импорта Польши

Из табл. 9 видно, что бóльшую часть российского импорта занимают промышленные товары. Их доля к 2012 г. выросла до 83 % по сравнению с 59 % в 2000 г. Такое повышение соответственно привело к снижению показателя энтропии импорта с 1,95 в 2000 г. до 1,24 в 2012 г. В структуре российского импорта первое место по стоимости в 2013 г. занимала продукция машиностроения. В данной группе подавляющую часть составляли электрооборудование, железнодорожный транспорт, оптические инструменты и аппараты, а также легковые и грузовые автомобили. Медикаменты и одежда занимали соответственно второе и третье места. Далее шли черные металлы (в основном из стран СНГ), мясо, мебель, алкогольные и безалкогольные напитки, обувь, рыба и стальные трубы [15]. Коэффициент энтропии импорта имел тенденцию к понижению — с 1,95 в 2000 г. (максимальное значение) до 1,24 в 2012 г.— за счет повышения доли промышленных товаров до 81 % в 2012 г.

Таблица 9

Структура расходов на импорт по группам товаров и показатели энтропии импорта России за период с 2000 по 2012 год, доля в общем импорте

Группа товаров	Год												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сельскохозяйственное сырье	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Продовольственные товары	0,20	0,20	0,21	0,19	0,17	0,16	0,14	0,13	0,12	0,17	0,14	0,12	0,12
Топливно-энергетические товары	0,04	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,02	0,02	0,01	0,02	0,01
Руды, черные и цветные металлы	0,03	0,03	0,02	0,02	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,02
Высокотехнологичные промышленные товары	0,04	0,05	0,06	0,05	0,06	0,08	0,09	0,09	0,08	0,07	0,09	0,07	0,07
Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям	0,55	0,58	0,58	0,61	0,62	0,65	0,67	0,69	0,71	0,69	0,66	0,68	0,76
Прочие товары	0,11	0,10	0,09	0,09	0,09	0,06	0,06	0,06	0,05	0,02	0,08	0,09	0,00
Энтропия	1,95	1,84	1,81	1,76	1,75	1,64	1,60	1,52	1,48	1,46	1,60	1,57	1,24

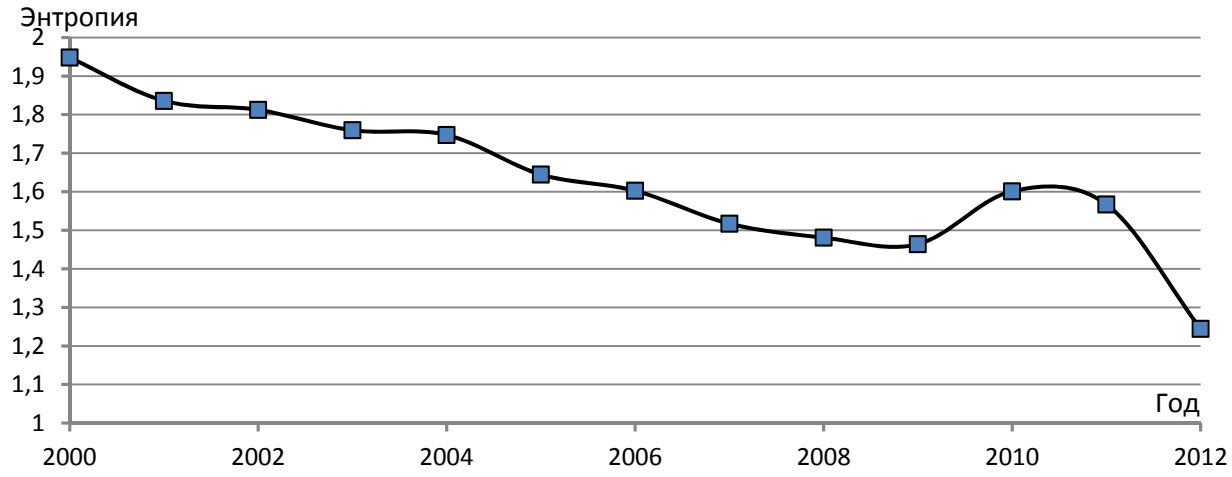


Рис. 9. Динамика показателя энтропии импорта России

Как показывает табл. 10, Чехия является энергозависимой страной. Импорт топливно-энергетических товаров на начало и конец рассматриваемого периода оставался на уровне 10 %. Доля импорта высокотехнологичных товаров выросла с 10 % в 2000 г. до 15 % в 2012 г. Показатель энтропии импорта нестабилен и носит циклический характер. Минимальное значение (1,48) он имел в 2004 г., максимальное (1,86) — в 2010 г.

Проанализируем показатели структуры и энтропии импорта в развивающихся экономиках (Бразилия, Индия, Мексика, Вьетнам, Ирак) за период с 2000 по 2012 г., используя статистические данные Всемирного банка (табл. 11–15; рис. 11–15).

Из табл. 11 видно, что Бразилия является самообеспеченной страной в области сельского хозяйства. Доля сельскохозяйственного сырья в импорте снизилась с 2 % в 2000 г. до 1 % в 2012 г., а продовольственных товаров — соотвественно с 7 до 5 %. Доля импорта топливно-энергетических товаров выросла на 3 % за исследуемый

Таблица 10

Структура расходов на импорт по группам товаров и показатели энтропии импорта Чехии за период с 2000 по 2012 год, доля в общем импорте

Группа товаров	Год												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сельскохозяйственное сырье	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01
Продовольственные товары	0,05	0,05	0,04	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,06	0,05	0,06	0,06
Топливно-энергетические товары	0,10	0,09	0,14	0,07	0,07	0,07	0,09	0,08	0,10	0,09	0,09	0,10	0,10
Руды, черные и цветные металлы	0,04	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,03	0,04	0,04	0,04
Высокотехнологичные промышленные товары	0,10	0,11	0,11	0,12	0,12	0,11	0,14	0,15	0,14	0,16	0,18	0,16	0,15
Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям	0,70	0,70	0,66	0,70	0,71	0,68	0,65	0,67	0,64	0,63	0,59	0,63	0,64
Прочие товары	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,02	0,00	0,01	0,02	0,03	0,00	0,00
Энтропия	1,52	1,51	1,61	1,48	1,48	1,68	1,69	1,59	1,71	1,75	1,86	1,69	1,68

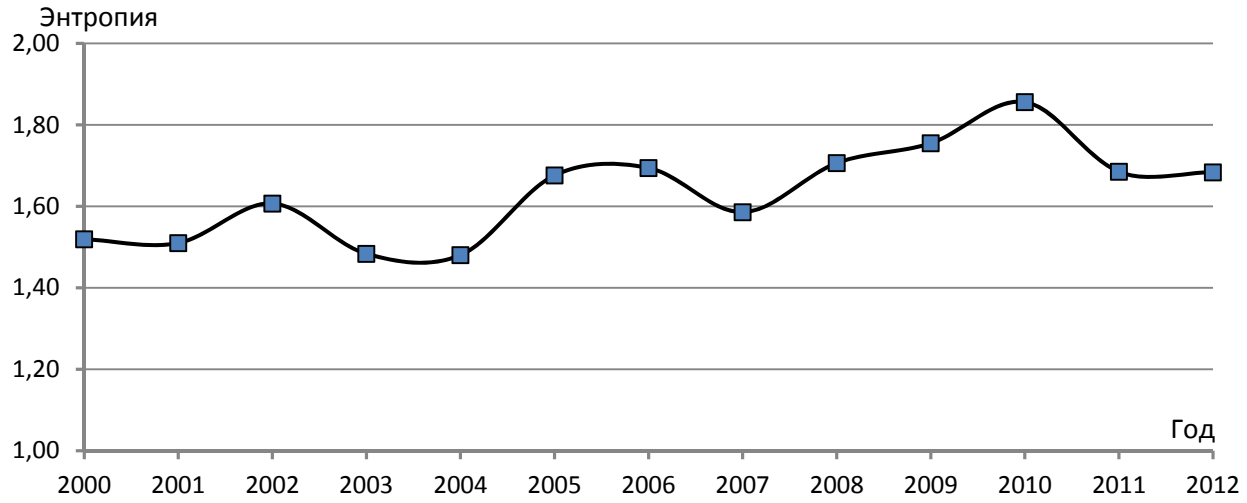


Рис. 10. Динамика показателя энтропии импорта Чехии

период. Импорт металлургического сырья остался на прежнем уровне. Доля промышленных товаров уменьшилась на 1 %. Основными статьями импорта Бразилии являются машины, электрическое и транспортное оборудование, химическая продукция, нефть, автомобильные запасные части, электроника Показатель энтропии в 2007 г. достиг максимального значения (1,88), а в 2009 г. минимального (1,57; рис. 11). Это связано с изменениями, возникшими в группе невысокотехнологичных промышленных товаров: в 2009 г. их доля возросла на 5 % и достигла максимального значения в исследуемом периоде (66 %), а в 2007 г.— минимального (59 %).

Ведущими статьями импорта Индии являются нефть и нефтепродукты, золото, машины и оборудование, транспортные средства, черные и цветные металлы, электроника, удобрения. Из табл. 12 видно, что Индия является самообеспеченной страной в области сельского хозяйства. Доля сельскохозяйственного сырья в импорте снизилась с 3 % в 2000 г. до 2 % в 2012 г., доля продовольственных товаров — соотвественно с 5 до 4 %. Доля импорта топливно-энергетических

Таблица 11

Структура расходов на импорт по группам товаров и показатели энтропии импорта Бразилии за период с 2000 по 2012 год, доля в общем импорте

Группа товаров	Год												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сельскохозяйственное сырье	0,02	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Продовольственные товары	0,07	0,06	0,07	0,07	0,05	0,04	0,04	0,05	0,04	0,05	0,05	0,05	0,05
Топливно-энергетические товары	0,15	0,14	0,15	0,16	0,18	0,18	0,19	0,19	0,20	0,15	0,17	0,19	0,18
Руды, черные и цветные металлы	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04	0,05	0,05	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03
Высокотехнологичные промышленные товары	0,14	0,12	0,10	0,10	0,11	0,12	0,12	0,05	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09
Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям	0,60	0,64	0,64	0,62	0,60	0,60	0,58	0,59	0,61	0,66	0,65	0,63	0,64
Прочие товары	0,02	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Энтропия	1,78	1,66	1,65	1,71	1,74	1,74	1,80	1,88	1,69	1,57	1,62	1,64	1,60

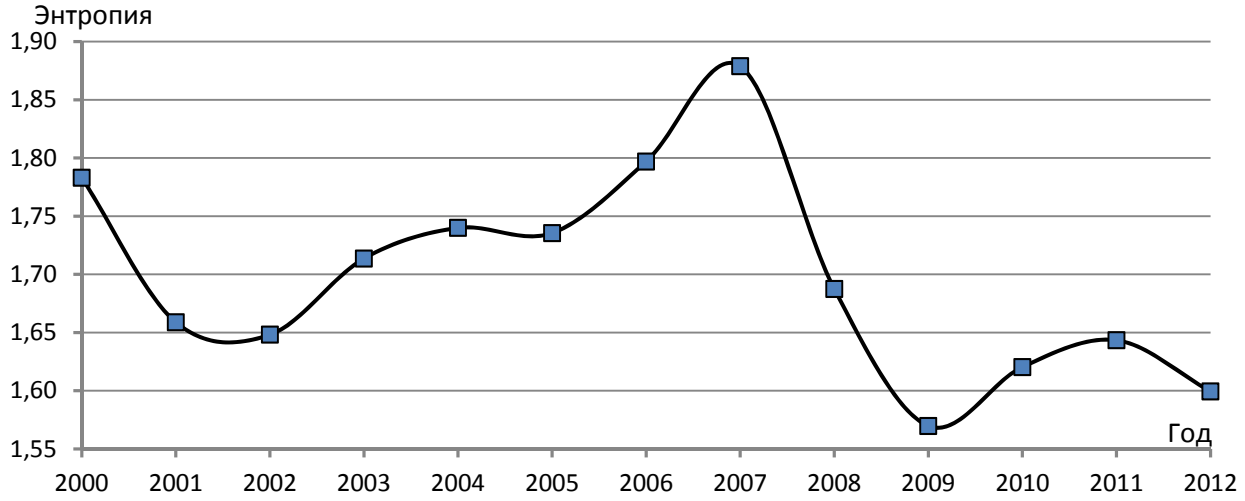


Рис. 11. Динамика показателя энтропии импорта Бразилии

товаров повысилась с 39 % в 2000 г. и составила в 2012 г. 43 % от общего импорта, что свидетельствует о высокой импортной зависимости Индии от минеральных ресурсов. Импорт промышленных товаров и металлургического сырья остались практически на прежнем уровне.

Показатель энтропии импорта в рассматриваемом периоде неустойчив (рис. 12). В 2001 г. он достиг своего максимального значения (2,06), а в 2009 г.— минимального (1,89).

Из табл. 13 видно, что в области сельского хозяйства и продовольствия Мексика является самодостаточной, и структура импорта этих статей практически не меняется. Небольшие изменения за исследуемый период произошли в импорте невысокотехнологичных промышленных товаров (их доля снизилась с 66 % в 2000 г. до 62 % в 2012 г.) и топливно-энергетических товаров (их доля повысилась с 3 % в 2000 г. до 9 % в 2012 г.). Основными статьями импорта являются комплектующие товары, продукция сборочных предприятий, потребительские товары, машины и оборудование [23]. Показатель энтропии импорта в рассматриваемом периоде относительно

Таблица 12

Структура расходов на импорт по группам товаров и показатели энтропии импорта Индии за период с 2000 по 2012 год, доля в общем импорте

Группа товаров	Год												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сельскохозяйственное сырье	0,03	0,04	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Продовольственные товары	0,05	0,06	0,06	0,06	0,05	0,04	0,03	0,03	0,02	0,04	0,04	0,04	0,04
Топливно-энергетические товары	0,39	0,33	0,32	0,32	0,34	0,36	0,37	0,36	0,39	0,34	0,36	0,38	0,43
Руды, черные и цветные металлы	0,05	0,06	0,05	0,04	0,05	0,05	0,06	0,07	0,06	0,06	0,05	0,06	0,06
Высокотехнологичные промышленные товары	0,05	0,06	0,07	0,08	0,08	0,08	0,08	0,07	0,04	0,08	0,06	0,06	0,05
Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям	0,41	0,43	0,45	0,45	0,44	0,45	0,43	0,43	0,43	0,45	0,44	0,41	0,38
Прочие товары	0,03	0,04	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Энтропия	1,97	2,06	2,02	2,02	1,97	1,92	1,93	1,95	1,89	1,98	1,96	1,98	1,95

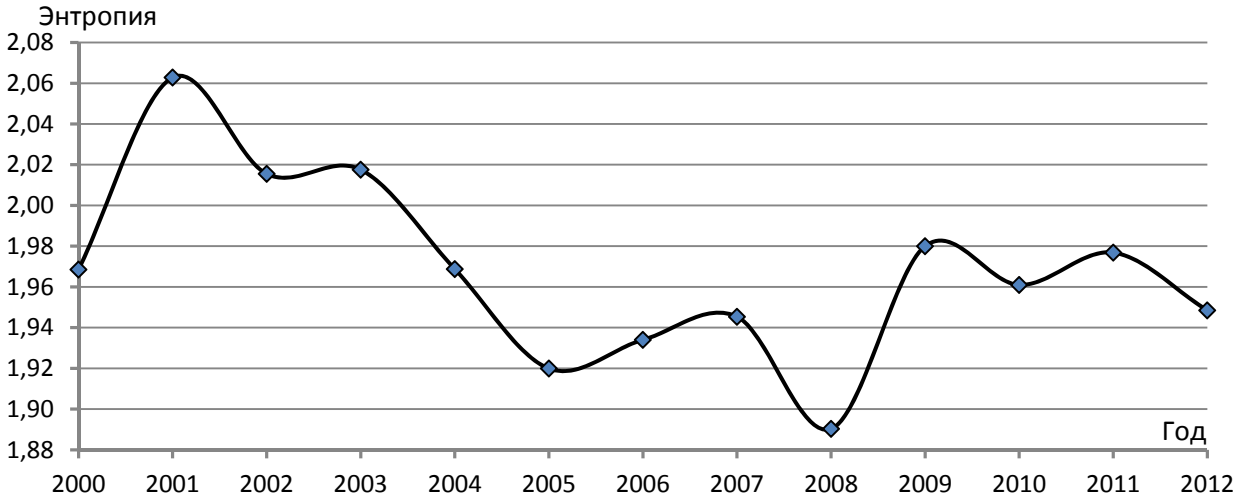


Рис. 12. Динамика показателя энтропии импорта Индии

устойчив (рис. 13). В 2001 г. он достиг своего минимального значения (1,47), а в 2011 г.— максимального (1,84). С 2001 до 2007 г. явно выражена тенденция роста этого показателя.

Основными статьями импорта Вьетнама являются машины и оборудование, нефтепродукты, стальной прокат, автотранспортные средства, удобрения, цемент, различное промсырье и полуфабрикаты [23]. Показатель энтропии импорта в 2011 г. достиг максимального значения (1,74), в 2003 г.— минимального (1,47).

В Ираке в основном импортируются продовольствие, медикаменты и товары повседневного спроса [Там же]. Доля промышленных товаров в импорте превышает 70 % (табл. 15). Показатель энтропии импорта в 2008 г. достиг максимального значения (1,77), а в 2000 г.— минимального (1,44).

В результате проведенного исследования построим результирующую таблицу изменений доли импорта и показателя энтропии анализируемых групп по рассматриваемым странам (табл. 6) и выделим особенности.

Таблица 13

Структура расходов на импорт по группам товаров и показатели энтропии импорта Мексики за период с 2000 по 2012 год, доля в общем импорте

Группа товаров	Год												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сельскохозяйственное сырье	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Продовольственные товары	0,05	0,06	0,06	0,07	0,06	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07	0,06	0,07	0,06
Топливно-энергетические товары	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,06	0,06	0,07	0,10	0,07	0,08	0,10	0,09
Руды, черные и цветные металлы	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	0,03	0,03	0,03
Высокотехнологичные промышленные товары	0,17	0,19	0,17	0,17	0,18	0,17	0,18	0,14	0,16	0,20	0,19	0,17	0,17
Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям	0,66	0,68	0,69	0,68	0,66	0,66	0,65	0,63	0,61	0,61	0,60	0,59	0,62
Прочие товары	0,05	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,06	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03
Энтропия	1,62	1,47	1,51	1,50	1,57	1,60	1,64	1,81	1,77	1,75	1,78	1,84	1,78

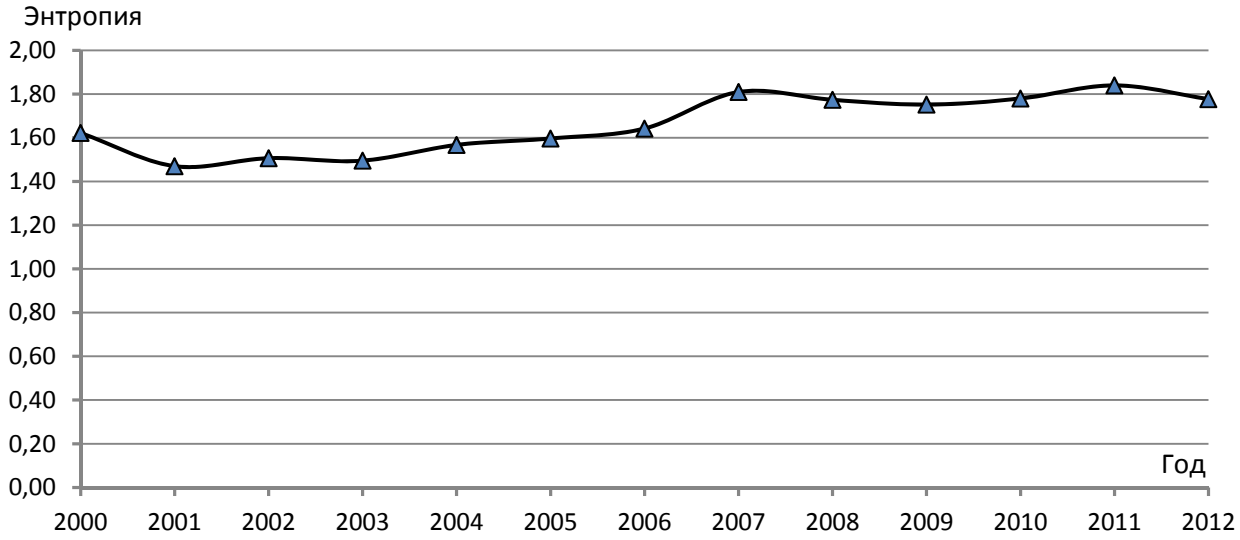


Рис. 13. Динамика показателя энтропии импорта Мексики

Во-первых, изменение показателя энтропии импорта показывает количественную оценку изменения импортной структуры. Увеличение этого показателя говорит о том, что система импортного сектора становится более устойчивой, наблюдается тенденция к упорядочиванию структуры, импортные отрасли становятся все менее зависимыми от конъюнктуры на мировом рынке, и государственная политика этих стран нацелена на импортозамещение. Если показатель энтропии снижается, то доля определенной отрасли импортного сектора в экономике по стоимости увеличивается, что говорит о снижении устойчивости системы импорта, повышении зависимости экономики государства от внешнего сектора.

Во-вторых, практически все рассматриваемые группы стран являются самодостаточными в области сельскохозяйственного сырья. Потребность в импорте этой группы товаров составляет порядка 1–3 % от общего импорта. Наибольшая доля в импорте этой группы товаров (4 %) была зафиксирована во Вьетнаме в 2004–2006 гг.

Таблица 14

Структура расходов на импорт по группам товаров и показатели энтропии импорта Вьетнама за период с 2000 по 2012 год, доля в общем импорте

Группа товаров	Год												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сельскохозяйственное сырье	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04	0,03
Продовольственные товары	0,05	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,07	0,08	0,09	0,09	0,08
Топливно-энергетические товары	0,14	0,12	0,11	0,11	0,13	0,15	0,16	0,14	0,16	0,11	0,10	0,12	0,10
Руды, черные и цветные металлы	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,04	0,04
Высокотехнологичные промышленные товары	0,04	0,04	0,04	0,05	0,06	0,06	0,07	0,07	0,06	0,09	0,08	0,10	0,03
Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям	0,68	0,70	0,72	0,72	0,68	0,65	0,63	0,64	0,63	0,65	0,64	0,61	0,71
Прочие товары	0,03	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,03
Энтропия	1,62	1,55	1,50	1,47	1,60	1,68	1,76	1,71	1,74	1,71	1,75	1,85	1,52

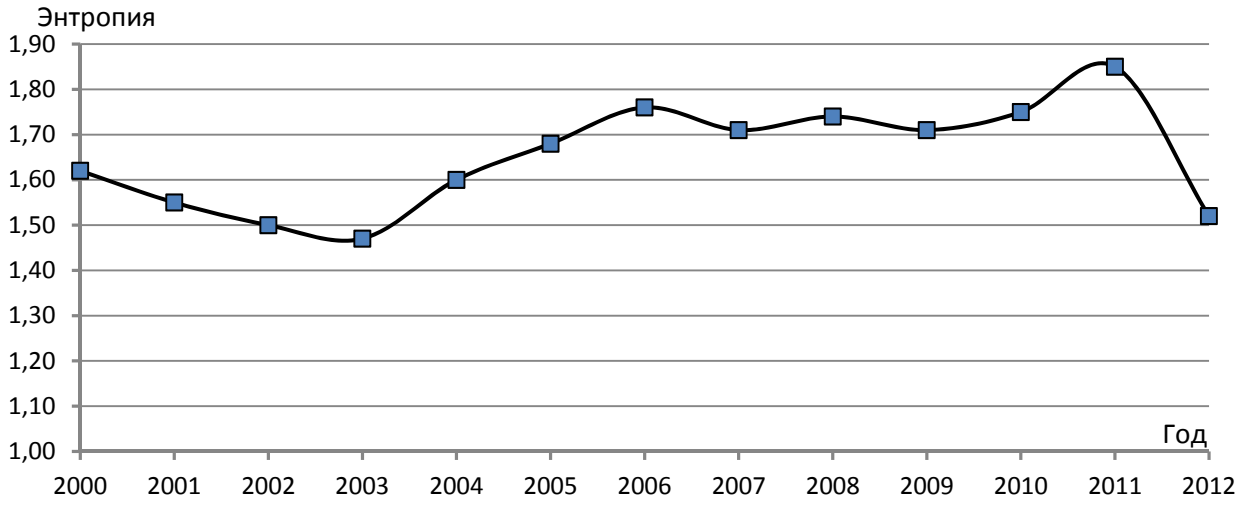


Рис. 14. Динамика показателя энтропии импорта Вьетнама

В-третьих, доля продовольственных товаров в импорте достигала значения 10 % и более в исследуемом периоде в Японии, Великобритании, России, Болгарии и Ираке. Наибольшее значение доли импорта продовольствия (20 %) было в России в 2000 г.

В-четвертых, топливно-энергетическую зависимость испытывают практически все группы стран, кроме России. В этих странах доля импорта топливно-энергетических ресурсов достигает 10 % и более. Наибольшая зависимость — у Бразилии, США, Индии и Японии (более 20 %).

В-пятых, Австралия, Великобритания, Германия, США, Япония, Чехия и Мексика импортируют большую долю высокотехнологичной продукции, что является фактором экономического роста этих стран в будущих периодах.

В-шестых, структура российского импорта является нерациональной. Такая ситуация возникает из-за неэффективной государственной политики развития первичного и вторичного

Таблица 15

Структура расходов на импорт по группам товаров и показатели энтропии импорта Ирака за период с 2000 по 2012 год, доля в общем импорте

Группа товаров	Год												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сельскохозяйственное сырье	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01
Продовольственные товары	0,08	0,08	0,10	0,08	0,09	0,08	0,08	0,10	0,10	0,09	0,09	0,11	0,07
Топливно-энергетические товары	0,11	0,10	0,09	0,11	0,10	0,14	0,15	0,13	0,17	0,11	0,13	0,15	0,12
Руды, черные и цветные металлы	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,06	0,03	0,04	0,04	0,03
Высокотехнологичные промышленные товары	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05	0,05	0,06	0,04	0,04	0,06	0,06	0,07	0,07
Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям.	0,72	0,72	0,70	0,70	0,70	0,67	0,66	0,66	0,60	0,69	0,66	0,61	0,68
Прочие товары	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02
Энтропия	1,44	1,45	1,54	1,50	1,51	1,58	1,63	1,65	1,77	1,55	1,64	1,75	1,59

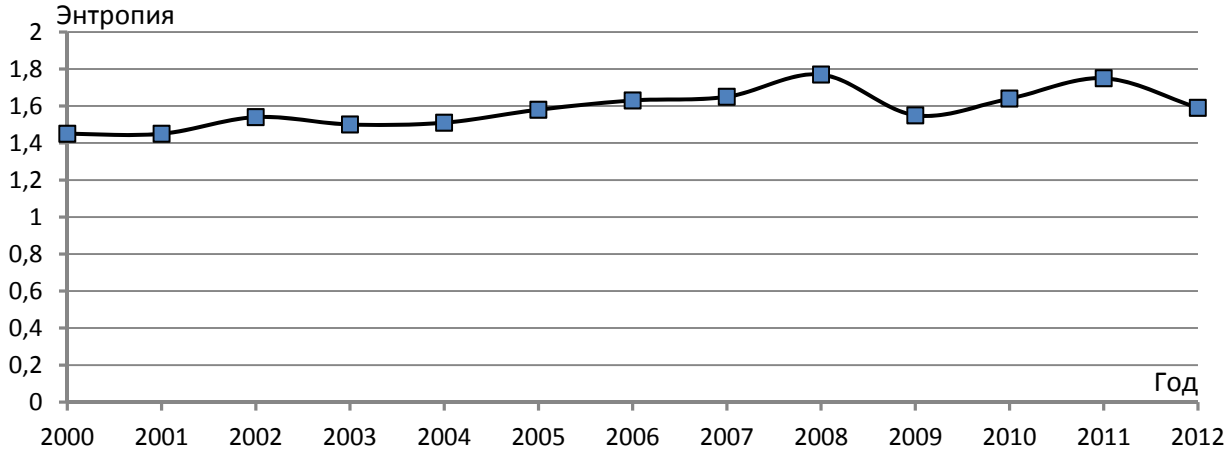


Рис. 15. Динамика показателя энтропии импорта Ирака

Таблица 16

Диапазоны изменения доли импорта рассматриваемых групп в общем импорте, [%...%], и изменение энтропии за 2000–2012 годы

Страна	Группа						Энтропия импорта
	1	2	3	4	5		
					5(1)[1]	5(2)[2]	
Австралия	[1...1]	[4...5]	[11...17]	[1...2]	[9...16]	[56...70]	[1,42...1,87]
Великобритания	[1...2]	[8...10]	[4...14]	[2...4]	[9...18]	[54...64]	[1,83...2,06]
Германия	[1…2]	[7...8]	[8...15]	[3...4]	[8...11]	[56...62]	[1,77...2,03]

[1] Группа высокотехнологичных промышленных товаров.

[2] Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям.

Окончание табл. 16

Страна	Группа						Энтропия импорта
	1	2	3	4	5		
					5(1)[1]	5(2)[2]	
США	[1...1]	[4...5]	[10...23]	[2...3]	[12...17]	[54...63]	[1,75...1,89]
Япония	[1...3]	[9...13]	[19...34]	[5...8]	[10...16]	[35...41]	[2,14...2,28]
Болгария	[1...1]	[5...10]	[5...26]	[5...11]	[4...6]	[47...63]	[1,79...2,10]
Казахстан	[1...1]	[7...10]	[10...14]	[1...2]	[3...6]	[69...77]	[1,21...1,57]
Польша	[2...2]	[5...8]	[9...14]	[3...4]	[8...9]	[72...62]	[1,43...1,84]
Россия	[1...1]	[12...20]	[1...4]	[1...3]	[4...9]	[55...76]	[1,24...1,95]
Чехия	[1...2]	[4...6]	[7...14]	[3...4]	[10...18]	[59...70]	[1,48...1,86]
Бразилия	[1...2]	[4...7]	[14...20]	[3...5]	[5...14]	[58...66]	[1,57...1,66]
Индия	[2...3]	[2...4]	[32...43]	[4...6]	[5...8]	[38...48]	[1,89...2,06]
Мексика	[1...2]	[5...7]	[3...10]	[2...3]	[14...19]	[59...69]	[1,47...1,81]
Вьетнам	[3...4]	[5...9]	[10...16]	[3...4]	[4...10]	[63...72]	[1,47...1,85]
Ирак	[2...3]	[8...11]	[12...17]	[3...6]	[4...7]	[60...72]	[1,50...1,77]

секторов экономики. Предприятия легкого машиностроения (например ВАЗ) сталкиваются с трудностями реализации в связи с лавинообразным повышением импорта легковых автомобилей. Повышение доли продовольствия и сырья для его производства в импорте говорит о неудовлетворительном состоянии сельскохозяйственного сектора.

Список литературы

1. Степанов, Е. А. Внешняя торговля как фактор экономического роста в транзитивной экономике : автореф. дис. … канд. экон. наук / Е. А. Степанов. Челябинск, 2004.

2. Степанов, Е. А. Внешняя торговля как фактор экономического роста в транзитивной экономике : дис. … канд. экон. наук / Е. А. Степанов. Челябинск, 2004.

3. Архипов, В. А. Экономика и внешняя торговля Австралии / В. А. Архипов // Рос. внешнеэкон. вестн. 2012. № 4. С. 30–36.

4. Архипов, В. Я. Экономическое развитие Австралии / В. Я. Архипов // Рос. внешнеэкон. вестн. 2012. № 7. С. 30–42.

5. Шуйский, В. П. Международная товарная торговля на перепутье / В. П. Шуйский // Рос. внешнеэкон. вестн. 2013. № 4. С. 64–70.

6. Дюмулен, И. И. Международная торговля 2007–2011: некоторые уроки глобального экономического кризиса / И. И. Дюмулен // Рос. внешнеэкон. вестн. 2010. № 7. С. 3–12.

7. Сельцовский, В. Л. Диверсификация — необходимое направление российского экспорта // Рос. внешнеэкон. вестн. 2009. № 7. С. 30–42.

8. Сельцовский, В. Л. Проблемы сопоставимости статистических данных о внешней торговле России / В. Л. Сельцовский // Рос. внешнеэкон. вестн. 2009. № 2. С. 42–51.

9. Сельцовский, В. Л. Статистика и анализ внешней торговли : учеб. пособие / В. Л. Сельцовский. М. : РИОР : ИНФРА-М, 2014. С. 90–123.

10. Кобрина, И. А. Внешняя торговля России в январе — сентябре 2008 г. / И. А. Кобрина // Рос. внешнеэкон. вестн. 2009. № 1. С. 43–53.

11. Кобрина, И. А. Внешняя торговля России в 2011 г. / И. А. Кобрина, Р. А. Лихачев // Рос. внешнеэкон. вестн. 2012. № 3. С. 51–73.

12. Бархатов, В. И. Развитие и экономический рост региона / В. И. Бархатов, Ю. Ш. Капкаев, Д. А. Плетнев и др. Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2004. 320 с.

13. Бархатов, В. И. Глобализация — объективная тенденция развития современного мирового хозяйства / В. И. Бархатов, Г. П. Журавлева, В. М. Синев // Вестн. Юж.-Урал. гос. ун-та. 2004. № 10. Экономика. С. 5–15.

14. Плетнев, Д. А. Модель взаимосвязи внешней торговли и экономического роста в транзитивной экономике / Д. А. Плетнев, Е. А. Степанов // Вестн. Юж.-Урал. гос. ун-та. 2003. № 13. Экономика. С. 34–41.

15. Степанов, Е. А. Влияние внешней торговли на экономический рост национальной экономики // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2013. № 32. Экономика. Вып. 42. С. 34–42.

16. Степанов, Е. А. Внешняя торговля как фактор экономического роста национальной экономики // Экономика, управление и инвестиции. 2013. № 1. С. 45–61.

17. Бархатов, В. И. Формы синергий в процессе слияния и поглощения фирм / В. И. Бархатов // Факторы устойчивого развития права, экономики и исторической науки : сб. материалов междунар. науч.-практ. конф. Шадринск, 2008. С. 221–222.

18. Евстигнеева, Л. П. Экономика как синергетическая система / Л. П. Евстигнеева, Р. Н. Евстигнеев. Изд. 2-е. М. : ЛиброКом, 2013.

19. Мясников, А. А. Синергетические эффекты в современной экономике. Введение в проблематику / А. А. Мясников. Изд. 2-е. М. : ЛиброКом, 2013.

20. Плетнев, Д. А. Определение корпорации: энтропия научного знания / Д. А. Плетнев // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2010. № 6. Экономика. Вып. 26. С. 20–27.

21. Степанов, Е. А. Использование энтропии при оценке экспорта в развитых странах / Е. А. Степанов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2014. № 9. Экономика. Вып. 44. С. 35–45.

22. Шаланов, В. О. Анализ инвестиционной деятельности с позиции синергетики / В. О. Шаланов // Инновации и инвестиции. 2009. № 2.

23. Страны и регионы мира : экон.-полит. справ. / под ред. А. С. Булатова. 3-е изд. М. : Проспект, 2010.

24. Сельцовский, В. Л. Вопросы совершенствования товарной структуры российского импорта / В. Л. Сельцовский // Рос. внешнеэкон. вестн. 2014. № 3. С. 73–80.

Сведения об авторе

Степанов Евгений Александрович — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики Южно-Уральского государственного университета, Челябинск, Россия. stepson02031977@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 18 (347).
Economy. Issue. 46. P. 67–87.

FEATURES OF IMPORT IN SUBSYSTEMS OF WORLD ECONOMY AT THE BOUNDARY OF THE XX–XXI CENTURIES

E. S. Stepanov

Candidate of economic Sciences, associate Professor, chair of economic theory and world economy of the South-Ural state University, Chelyabinsk, Russia. stepson02031977@mail.ru

Task of article is the analysis of import's structure of world economy's subsystems by means of synergetic approach. In the capacity of the analysis calculation of information entropy's coefficient of import structure of the state proceeding from statistical data of the World Bank is applied. The structure of import of the developed states, developing countries and the countries with transitive economy for 2000–2012 is analyzed in the article. On the basis of the made calculations conclusions are formulated.

Keywords: *subsystems of world economy, developed countries, developing countries, countries with transitive economy, commodity structure of import, information entropy, globalization.*

References

1. Stepanov, E. A. Vneshnyaya torgovlya kak faktor ekonomicheskogo rosta v tranzitivnoy ekonomike [Foreign trade as a factor of economic growth in transition economies] : avtoref. dis. … kand. ekon. nauk / E. A. Stepanov. Chelyabinsk, 2004.

2. Stepanov, E. A. Vneshnyaya torgovlya kak faktor ekonomicheskogo rosta v tranzitivnoy ekonomike [Foreign trade as a factor of economic growth in transition economies] : dis. … kand. ekon. nauk / E. A. Stepanov. Chelyabinsk, 2004.

3. Arhipov, V. A. Ekonomika i vneshnyaya torgovlya Avstralii [Economy and foreign trade Australia] / V. A. Arhipov // Ros. vneshneekon. vestn. 2012. № 4. S. 30–36.

4. Arhipov, V. Ya. Ekonomicheskoe razvitie Avstralii [Economy and foreign trade Australia] / V. Ya. Arhipov // Ros. vneshneekon. vestn. 2012. № 7. S. 30–42.

5. Shuyskiy, V. P. Mezhdunarodnaya tovarnaya torgovlya na pereput'e [International merchandise trade at the crossroads] / V. P. Shuyskiy // Ros. vneshneekon. vestn. 2013. № 4. S. 64–70.

6. Dyumulen, I. I. Mezhdunarodnaya torgovlya 2007–2011: nekotorye uroki global'nogo ekonomicheskogo krizisa [International trade 2007–2011: some lessons from global economic crisis] / I. I. Dyumulen // Ros. vneshneekon. vestn. 2010. № 7. S. 3–12.

7. Sel'tsovskiy, V. L. Diversifikatsiya — neobhodimoe napravlenie rossiyskogo eksporta [Diversification is a necessary direction of Russian export] // Ros. vneshneekon. vestn. 2009. № 7. S. 30–42.

8. Sel'tsovskiy, V. L. Problemy sopostavimosti statisticheskih dannyh o vneshney torgovle Rossii [Problems of comparability of statistical data on foreign trade of Russia] / V. L. Sel'tsovskiy // Ros. vneshneekon. vestn. 2009. № 2. S. 42–51.

9. Sel'tsovskiy, V. L. Statistika i analiz vneshney torgovli : ucheb. posobie [Statistics and analysis of foreign trade] / V. L. Sel'tsovskiy. M. : RIOR : INFRA-M, 2014. S. 90–123.

10. Kobrina, I. A. Vneshnyaya torgovlya Rossii v yanvare — sentyabre 2008 g. [Внешняя торговля России в январе — сентябре 2008 г.] / I. A. Kobrina // Ros. vneshneekon. vestn. 2009. № 1. S. 43–53.

11. Kobrina, I. A. Vneshnyaya torgovlya Rossii v 2011 g. [Russia's foreign trade in 2011] / I. A. Kobrina, R. A. Lihachev // Ros. vneshneekon. vestn. 2012. № 3. S. 51–73.

12. Barhatov, V. I. Razvitie i ekonomicheskiy rost regiona [Development and economic growth of the region] / V. I. Barhatov, Yu. Sh. Kapkaev, D. A. Pletnev i dr. Chelyabinsk : Izd-vo YuUrGU, 2004. 320 s.

13. Barhatov, V. I. Globalizatsiya — ob"ektivnaya tendentsiya razvitiya sovremennogo mirovogo hozyaystva [Globalization is an objective trend of the modern world economy] / V. I. Barhatov, G. P. ZHuravleva, V. M. Sinev // Vestn. Yuzh.-Ural. gos. un-ta. 2004. № 10. Ekonomika. S. 5–15.

14. Pletnev, D. A. Model' vzaimosvyazi vneshney torgovli i ekonomicheskogo rosta v tranzitivnoy ekonomike [Model the relationship of foreign trade and economic growth in transition economies] / D. A. Pletnev, E. A. Stepanov // Vestn. Yuzh.-Ural. gos. un-ta. 2003. № 13. Ekonomika. S. 34–41.

15. Stepanov, E. A. Vliyanie vneshney torgovli na ekonomicheskiy rost natsional'noy ekonomiki [The impact of foreign trade on economic growth of the national economy] // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2013. № 32. Ekonomika. Vyp. 42. S. 34–42.

16. Stepanov, E. A. Vneshnyaya torgovlya kak faktor ekonomicheskogo rosta natsional'noy ekonomiki [Foreign trade as a factor of economic growth of the national economy] // Ekonomika, upravlenie i investitsii. 2013. № 1. S. 45–61.

17. Barhatov, V. I. Formy sinergiy v protsesse sliyaniya i pogloshheniya firm [Form synergies in the process of mergers and acquisitions of firms] / V. I. Barhatov // Faktory ustoychivogo razvitiya prava, ekonomiki i istoricheskoy nauki : sb. materialov mezhdunar. nauch.-prakt. konf. Shadrinsk, 2008. S. 221–222.

18. Evstigneeva, L. P. Ekonomika kak sinergeticheskaya sistema [The economy as a synergistic system] / L. P. Evstigneeva, R. N. Evstigneev. Izd. 2-e. M. : LibroKom, 2013.

19. Myasnikov, A. A. Sinergeticheskie effekty v sovremennoy ekonomike. Vvedenie v problematiku [Synergetic effects in the modern economy. Introduction to the issues] / A. A. Myasnikov. Izd. 2-e. M. : LibroKom, 2013.

20. Pletnev, D. A. Opredelenie korporatsii: entropiya nauchnogo znaniya [The definition of the Corporation: the entropy of scientific knowledge] / D. A. Pletnev // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2010. № 6. Ekonomika. Vyp. 26. S. 20–27.

21. Stepanov, E. A. Ispol'zovanie entropii pri otsenke eksporta v razvityh stranah [Using entropy to estimate exports in developed countries] / E. A. Stepanov // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2014. № 9. Ekonomika. Vyp. 44. S. 35–45.

22. Shalanov, V. O. Analiz investitsionnoy deyatel'nosti s pozitsii sinergetiki [Analysis of investment activity in the context of synergetics] / V. O. Shalanov // Innovatsii i investitsii. 2009. № 2.

23. Strany i regiony mira [Countries and regions of the world] : ekon.-polit. sprav. / pod red. A. S. Bulatova. 3-e izd. M. : Prospekt, 2010.

24. Sel'tsovskiy, V. L. Voprosy sovershenstvovaniya tovarnoy struktury rossiyskogo importa [The improvement of the commodity structure of the Russian import] / V. L. Sel'tsovskiy // Ros. vneshneekon. vestn. 2014. № 3. S. 73–80.

Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 18 (347).
Экономика. Вып. 46. С. 88–93.

УДК 338.43
ББК 65.9(2Рос)32

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЖИВОТНОВОДЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

О. Л. Голубева
ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Предложена математическая модель животноводческого предприятия, которая в силу учета большого числа внешних и внутренних факторов и связей позволяет рассмотреть возможные альтернативы развития и разработать эффективную стратегию для реального предприятия. Модель учитывает управляющие воздействия как со стороны собственников предприятия, так и со стороны государства и региона. Обоснована программная реализация модели, представлены результаты моделирования экономических показателей предприятия на несколько месяцев вперед.

Ключевые слова: *математическое моделирование, имитационное моделирование, эффективность, животноводческое предприятие, регион.*

На данный момент перед сельхозпроизводителями особенно остро стоят задачи эффективной конкуренции на рынках сельскохозяйственной продукции, что потребует внедрения современных методов анализа текущей ситуации и прогнозирования возможных альтернатив развития.

Вступление во Всемирную торговую организацию создает дополнительные задачи для аграрного сектора, решать которые необходимо будет в кратчайшие сроки, если российские производители намерены выдержать жесткую ценовую политику со стороны зарубежных конкурентов [15].

Совокупность различных факторов — сезонного и вероятностного характера производственных процессов [2; 5], ограниченных возможностей диверсификации производства и управления рыночными ценами [4; 11], недостаточного развития сбытовой инфраструктуры [10; 14] — и многие другие особенности приводят к неконкурентоспособности отраслей аграрно-промышленного комплекса (АПК) и существенно снижают его привлекательность для инвесторов. Низкая эффективность сельского хозяйства по сравнению с другими отраслями экономики обусловливает необходимость многосторонней государственной поддержки производителей [6; 13].

Решению этих и других проблем в значительной степени может способствовать использование современных методов математического и компьютерного моделирования [7; 8; 9]. Разработанная нами динамическая модель является одним из возможных вариантов математического описания процессов развития предприятия мясного животноводства, ориентированного на разведение крупного рогатого скота.

Входными параметрами модели мы будем считать значения, которые задаются изначально, не зависят от выбранной альтернативы развития и являются базой для расчета конечных показателей функционирования предприятия — дохода, расхода и прибыли. Перечислим основные входные параметры:

1. v — число возрастных групп, в которых могут находиться животные. Между возрастными группами может быть расстояние как несколько месяцев, так и несколько лет, что соответствует более детальному или укрупненному анализу. В данной модели расстояние между возрастными группами равно длине периода и составляет один месяц.

2. Половозрастная структура стада на начало периода $t = 0$:

$$SPV(0) = \begin{pmatrix} spv_{11}(0) & \dots & spv_{1v}(0) \\ spv_{21}(0) & \dots & spv_{2v}(0) \end{pmatrix},$$

где $spv_{sv}(0)$ — число животных пола s в возрастной группе v.

3. Процент падежа в каждой возрастной группе, продуктивность и вероятность рождения животного того или иного пола

$$P = \begin{pmatrix} p_{11} & \dots & p_{1v} \\ p_{21} & \dots & p_{2v} \end{pmatrix},$$

$$P_r = \begin{pmatrix} pr_{11} & \dots & pr_{1v} \end{pmatrix},$$

$$R_2 = 100\ \% - R_1,$$

где p_{sv} — вероятность потери животного пола p в возрастной группе v; pr_{sv} — процент рождений

на общее число животных женского пола в возрастной группе *v*.

4. *j* — число типов рационов; *l* — число возможных компонент рациона.

5. Структура рационов, которой соответствует матрица:

$$R = \begin{pmatrix} r_{11} & \cdots & r_{1l} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ r_{j1} & \cdots & r_{jl} \end{pmatrix},$$

где r_{jl} — доля кормового средства l в рационе j в периоде t.

Соответственно для матрицы R выполняются свойства:

1) $r_{jl} \ge 0,\ \ j = \overline{1, J},\ \ l = \overline{1, L}.$ 2) $\sum_{l=1}^{L} r_{jl} = 1, \quad \forall j = \overline{\overline{1, J}}.$

6. Календарь рационов, который определяется текущей технологией производства:

$$Kal(t) = \begin{pmatrix} kal_{11}(t) & \ldots & kal_{1v}(t) \\ kal_{21}(t) & \ldots & kal_{2v}(t) \end{pmatrix},$$

$$kal_{sv}(t) = \begin{pmatrix} kal_{sv}^{1}(t) \\ \vdots \\ kal_{sv}^{J}(t) \end{pmatrix},$$

где $kal_{sv}^{j}(t)$ — бинарная переменная, равная 0, если для животных пола s в возрастной группе v в период t рацион j не используется, и равная 1, если используется.

Для данного параметра выполняется условие

$$\sum_{j=1}^{J} kal_{sv}^{j}(t) = 1,$$

то есть считается, что за определенный период в данной половозрастной группе может использоваться только один тип рациона.

7. Потребность корма в сутки по половозрастным группам:

$$Potr = \begin{pmatrix} port_{11} & \ldots & potr_{1v} \\ potr_{21} & \ldots & potr_{2v} \end{pmatrix},$$

где $potr_{sv}$ — количество корма (в кг), необходимое в сутки животному пола p в возрастной группе v.

8. Цены компонента рациона, головы и 1 кг мяса по возрастным группам:

$$CK(t) = \begin{pmatrix} ck_1(t) & \cdots & ck_l(t) \end{pmatrix},$$

$$CG(t) = \begin{pmatrix} cg_{11}(t) & \cdots & cg_{1v}(t) \\ cg_{21}(t) & \cdots & cg_{2v}(t) \end{pmatrix},$$

$$CM(t) = \begin{pmatrix} cm_{11}(t) & \cdots & cm_{1v}(t) \\ cm_{21}(t) & \cdots & cm_{2v}(t) \end{pmatrix},$$

где $cg_l(t)$ — цена 1 кг кормового средства l в момент времени t; $cg_{sv}(t)$ — цена головы животного пола s в возрастной группе v в период t; $cm_{sv}(t)$ — цена 1 кг мяса животных пола s в возрастной группе v в период t.

В качестве допущения для рассматриваемой модели принимается, что в любой половозрастной группе покупная и продажная цена животного одинакова.

9. Масса животного каждого пола в возрасте $v = 0$ равна $vesn_{1,0}$ и $vesn_{2,0}$.

10. Процент привеса в разрезе половозрастных групп:

$$Priv = \begin{pmatrix} priv_{11} & \ldots & priv_{1v} \\ priv_{21} & \ldots & priv_{2v} \end{pmatrix},$$

где $priv_{sv}$ — привес (в кг) при переходе животного пола s из возрастной группы $v - 1$ в возрастную группу v за период t.

11. Норматив численности рабочих, показывающий, сколько голов скота может максимально приходиться на одного рабочего — *NormCh*. Соответственно с увеличением численности стада численность рабочих будет возрастать прямо пропорционально значению этого норматива.

12. Размер заработной платы одного рабочего в период времени t: $ZP(t)$.

13. Возможности кредитования в каждом периоде: сумма кредита (р.) — *SumKr*(*t*), срок (месяцев) — *SrokKr*(*t*), годовая ставка — *StavKr*(*t*), период выплаты — *Per*(*t*) — равные промежутки времени (число месяцев), через которые происходит частичное погашение суммы займа и процентов.

В предложенной модели рассматривается только форма кредита с начислением сложных процентов, без отсрочки платежа, с выплатами в конце периода.

Перечислены основные входные параметры нашей модели.

Далее рассмотрим следующий тип параметров — управляемые. К ним мы относим такие параметры, значения которых устанавливаются в каждом периоде времени в зависимости от достигнутого состояния системы (определяется конечными показателями функционирования) и целей предприятия, которые планируется достичь [1; 12]. Это может быть максимизация прибыли, снижение расходов, получение кредита и т. д. Перечислим следующие управляемые параметры:

1. Число купленных, проданных и забитых животных за период t:

$$Buy(t)=\begin{pmatrix} buy_{11}(t) & \dots & buy_{1v}(t) \\ buy_{21}(t) & \dots & buy_{2v}(t) \end{pmatrix},$$

$$Sell(t)=\begin{pmatrix} sell_{11}(t) & \dots & sell_{1v}(t) \\ sell_{21}(t) & \dots & sell_{2v}(t) \end{pmatrix},$$

$$Zab(t)=\begin{pmatrix} zab_{11}(t) & \dots & zab_{1v}(t) \\ zab_{21}(t) & \dots & zab_{2v}(t) \end{pmatrix}.$$

2. Использование возможностей кредитования за период t: $Kred(t)$ — параметр, равный 0, если кредит не используется, и 1, если кредит был взят.

3. Использование государственных субсидий сельхозпроизводителям за период t: $Subs(t)$ — параметр, равный 0, если субсидии не используются, и 1, если используются.

Отметим, что роль государственного кредитования и субсидирования сельского хозяйства со временем усиливается, так как большинство крупных и средних сельскохозяйственных предприятий терпят убытки, а потому не могут получать кредиты для финансирования инвестиционной и инновационной деятельности [3].

4. Внесение собственных средств на развитие за период t: $SobSr(t)$ — параметр, который не может превышать прибыль предыдущего периода.

После задания входных и управляемых параметров в каждый период времени происходит вычисление расчетных параметров. Расчетными параметрами являются следующие:

1. Нормативный вес животного в каждой половозрастной группе:

$$VesN=\begin{pmatrix} vesn_{10} & \dots & vesn_{1v+1} \\ vesn_{20} & \dots & vesn_{2v+1} \end{pmatrix},$$

где $vesn_{sv}$ — вес (кг) одного животного пола s в возрастной группе v.

Данные значения определяются по формуле

$$vesn_{sv}=vesn_{sv-1}+priv_{sv}.$$

2. Число работников на предприятии за период t:

$$Rab(t)=\frac{\sum_{s=1}^{2}\sum_{v=1}^{V} spv_{sv}(t)}{NormCh}.$$

3. Число животных, падших по естественным причинам за период t:

$$Pad(t)=\begin{pmatrix} pad_{11}(t) & \dots & pad_{1v}(t) \\ pad_{21}(t) & \dots & pad_{2v}(t) \end{pmatrix},$$

$$pad_{sv}(t)=\left(spv_{sv}(t)+buy_{sv}(t)\right)\cdot p_{sv}/100.$$

4. Число животных, родившихся за период t:

$$Rod(t)=\begin{pmatrix} rod_{11}(t) & \dots & rod_{1v}(t) \\ rod_{21}(t) & \dots & rod_{2v}(t) \end{pmatrix},$$

$$rod_{sv}(t)=\left(spv_{sv}(t)+buy_{sv}(t)\right)\cdot pr_{sv}\cdot R_s/10\,000.$$

5. Задолженность по кредиту, сформировавшаяся в период t:

$$Dolg(t)=SumKr(t)\cdot\left(1+StavKr(t)/12\right)^{SrokKr(t)}.$$

Число выплат по кредиту рассчитывается как

$$ChVipl(t)=SrokKr(t)/Per(t).$$

Размер выплат по кредиту, взятому в период t (без процентов):

$$ViplK(t)=SumKr(t)/ChVipl(t).$$

Размер выплат в период τ по кредиту, взятому в период t (без процентов)

$$KalViplK^t(\tau)=$$

$$=\begin{cases} 0,\ \tau\le t, \\ ViplK(t),\ t<\tau\le SrokKr(t), \\ \tau-t \ \text{ кратно } Per(t), \\ 0,\ \tau>SrokKr(t). \end{cases}$$

Размер выплат в период τ по процентам кредита, взятого в период t

$$KalViplP^t(\tau)=$$

$$=\begin{cases} 0,\ \tau\le t, \\ ViplP^t(\tau)=ViplP^t(\tau-1)\cdot\left(1+StavKr(t)/12\right)^{\tau-t}, \\ t<\tau\le SrokKr(t),\quad \tau-t \ \text{ кратно } Per(t), \\ 0,\ \tau>SrokKr(t). \end{cases}$$

$$ViplP^t(t)=SumKr(t).$$

6. Половозрастная структура стада на начало периода t:

$$spv_{sv}(t)=spv_{sv}(t-1)+buy_{sv}(t)+$$
$$+rod_{sv}(t)-zab_{sv}(t)-sell_{sv}(t)-pad_{sv}(t).$$

7. Проданные животные реализуются по ценам поголовья $CG(t)$, забитые — по ценам мяса $CM(t)$. Покупные цены также считаются равными $CG(t)$. Таким образом, доходы от реализации и расходы на покупку составят

$$dohg_{sv}(t)=sell_{sv}(t)\cdot CG_{sv}(t),$$

$$dohm_{sv}(t)=zab_{sv}(t)\cdot CM_{sv}(t)\cdot ves_{sv},$$

$$rashb_{sv}(t)=buy_{sv}(t)\cdot CG_{sv}(t).$$

8. Расходы на закупку кормов могут быть рассчитаны как

$$rashk_{sv}(t)=\sum_{j=1}^{J}\left(r_{jl}\cdot ck_l(t)\right)\cdot potr_{sv}\cdot 30\cdot kal_{sv}^{j}(t).$$

9. Общие затраты на выплаты по всем взятым кредитам за период времени t:

$$RashKr(t) = \sum_{\tau=1}^{T} \left(KalViplK^{\tau}(t) + KalViplP^{\tau}(t) \right),$$

где T — общее число периодов анализа.

10. Расходы на выплату заработной платы

$$RashZP(t) = Rab(t) \cdot ZP(t).$$

На основе расчетных параметров в каждый период времени вычисляются конечные показатели функционирования предприятия — доход, расход и прибыль. При анализе данных показателей принимается решение о дальнейшем развитии системы и выбирается соответствующее управляющее воздействие. Результирующими параметрами являются:

1. Совокупный доход за период времени t:

$$Doh(t) = SobSred(t) + DohProd(t) + SumKr(t) + Subs(t),$$

$$DohProd(t) = \sum_{s=1}^{2} \sum_{v=1}^{V} \left(dohg_{sv}(t) + dohm_{sv}(t) \right).$$

2. Совокупные расходы за период времени t:

$$Rash(t) = RashBuy(t) + RashKorm(t) + RashKr(t) + RashZP(t),$$

$$RashBuy(t) = \sum_{s=1}^{2} \sum_{v=1}^{V} rashb_{sv}(t),$$

$$RashKorm(t) = \sum_{s=1}^{2} \sum_{v=1}^{V} rashk_{sv}(t).$$

3. Прибыль за период времени t:

$$Prib(t) = Doh(t) - Rash(t).$$

На рисунке представлена одна из эффективных стратегий развития, разработанных с использованием предложенной модели: были найдены такие управляющие воздействия, что уже в четвертом квартале предприятие вышло на стабильный уровень прибыли.

В заключение необходимо отметить, что рассмотренные экономические процессы являются достаточно сложными и требуют большого объема вычислений. Для предложенной модели автором была разработана программная реализация модели в среде Delphi 2010. Полученная таким образом имитационная модель была успешно внедрена на одном из животноводческих предприятий Челябинской области, что способствовало существенному повышению скорости и эффективности принятия управленческих решений.

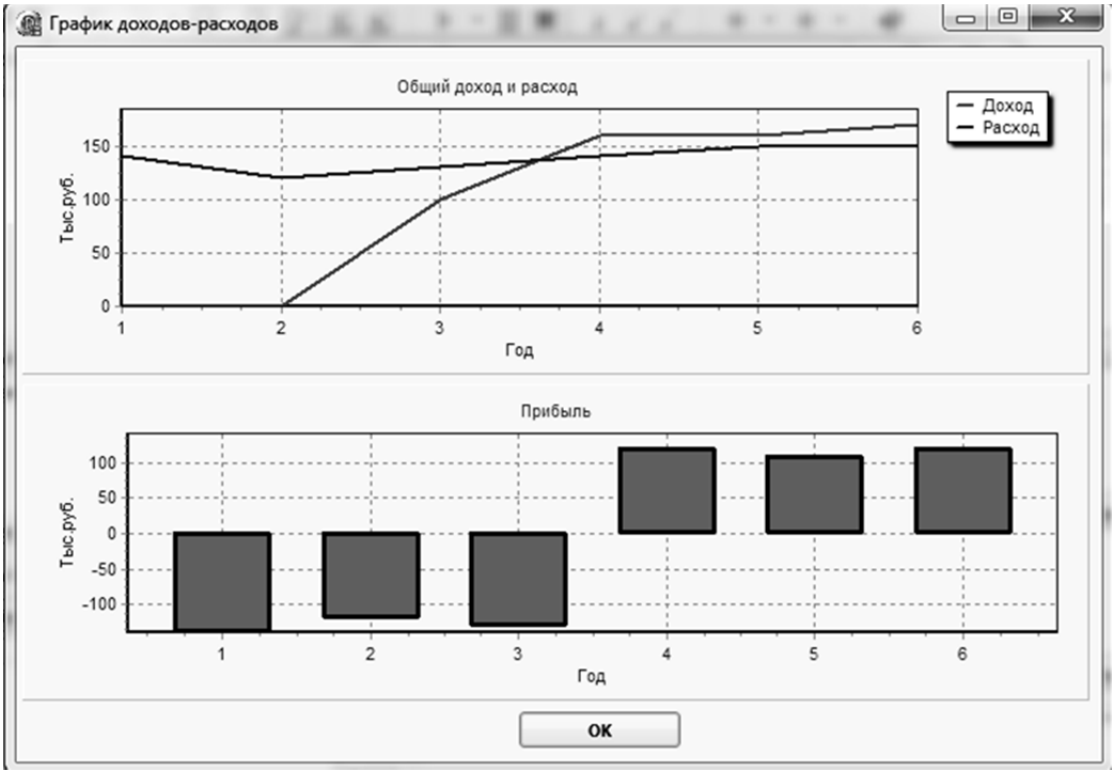


График доходов, расходов и прибыли

Список литературы

1. Аристов, С. А. Многофункциональные имитационные системы поддержки принятия решений в управлении предприятием / С. А. Аристов. М. : Финансы и статистика, 2007. С. 26–36.

2. Владимиров, Н. И. Основы производства продукции животноводства: учеб. пособие / Н. И. Владимиров, Н. Ю. Владимирова, П. С. Ануфриев. Барнаул : Изд-во АГАУ, 2007. С. 20–24, 78–88.

3. Габрин, К. Э. Основы имитационного моделирования в экономике и управлении : учеб. пособие для самостоят. подготовки студентов / К. Э. Габрин, Е. А. Козлова. Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2004.

4. Гатаулин, А. М. Стоимость, равновесие и издержки в сельском хозяйстве : монография / А. М. Гатаулин, Н. М. Светлов. М. : РГАУ — МСХА им. К. А. Тимирязева, 2005.

5. Колобова, А. И. Организация производства на предприятиях АПК : учеб. пособие / А. И. Колобова. Барнаул : Изд-во Алтайс. гос. аграр. ун-та, 2008.

6. Королевич, Н. Г. Экономические основы производства в АПК : учеб. пособие / Н. Г. Королевич. Минск : Белорус. гос. аграр. техн. ун-т, 2008.

7. Леньков, И. И. Экономико-математическое моделирование экономических систем и процессов в сельском хозяйстве / И. И. Леньков. Минск : Дизайн ПРО, 1997.

8. Литвиненко, А. Информационные технологии — сельскому товаропроизводителю / А. Литвиненко // АПК: экономика и управление. 2007. № 5.

9. Лычкина, Н. Н. Имитационное моделирование экономических процессов : учеб. пособие / Н. Н. Лычкина. М. : Акад. АйТи, 2005.

10. Макарец, Л. И. Экономика производства сельскохозяйственной продукции : учеб. пособие / Л. И. Макарец, М. Н. Макарец. СПб. : Лань, 2005.

11. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учебник / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. Краснодар : Кубан. гос. аграр. ун-т, 2007.

12. Огнивцев, С. Б. Моделирование АПК: теория, методология, практика / С. Б. Огнивцев, С. О. Сиптиц. М. : Энцикл. рос. деревень, 2002. С. 48–61.

13. Петриков, А. Приоритетный национальный проект «Развитие АПК» и нормативно-правовое обеспечение аграрного сектора экономики / А. Петриков // АПК: экономика, управление. 2006. № 5. С. 6–7.

14. Серова, Е. В. Аграрная экономика : учеб. для студентов экон. вузов, факультетов и специальностей / Е. В. Серова. М. : ГУ ВШЭ, 2000. С. 14–27.

15. Смирнова, Н. А. Государственное регулирование повышения доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей / Н. А. Смирнова // Вестн. Челяб. гос. агроинж. акад. 2010. Т. 57. С. 219–223.

Сведения об авторе

Голубева Ольга Леонидовна — аспирант кафедры математических методов в экономике Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. golubeva.ol@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 18 (347).
Economy. Issue. 46. P. 88–93.

MODELING OF THE DEVELOPMENT MANAGEMENT PROCESS OF THE LIVESTOCK BREEDING COMPLEX OF THE REGION

O. L. Golubeva

Postgraduate student of the Department of mathematical methods in Economics, Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. golubeva.ol@mail.ru

In article a mathematical model of the livestock enterprises is offered, which by taking into account a large number of external and internal factors and links, allows to consider the possible alternatives of development and to work out an effective development strategy for the real enterprise. The model takes into account

the influence management, both from the side of owners of the company, and the state and the region. There is substantiated the program realization of the model and presents the results of the modeling of economic indicators of the enterprise for several months ahead.

Keywords: *mathematical modeling, simulation modeling, efficiency, development, livestock enterprise, region.*

References

1. Aristov, S. A. Mnogofunktsional'nye imitatsionnye sistemy podderzhki prinyatiya resheniy v upravlenii predpriyatiem [Multifunctional simulation system for decision support in the management of the enterprise] / S. A. Aristov. M. : Finansy i statistika, 2007. S. 26–36.

2. Vladimirov, N. I. Osnovy proizvodstva produktsii zhivotnovodstva [The basics of livestock production] : ucheb. posobie / N. I. Vladimirov, N. Yu. Vladimirova, P. S. Anufriev. Barnaul : Izd-vo Altais. gos. agrar. un-ta, 2007. C. 20–24, 78–88.

3. Gabrin, K. E. Osnovy imitatsionnogo modelirovaniya v ekonomike i upravlenii [Fundamentals of simulation modeling in Economics and management] : ucheb. posobie dlya samostoyat. podgotovki studentov / K. E. Gabrin, E. A. Kozlova. Chelyabinsk : Izd-vo YuUrGU, 2004.

4. Gataulin, A. M. Stoimost', ravnovesie i izderzhki v sel'skom hozyaystve [Cost, balance and costs in agriculture] : monografiya / A. M. Gataulin, N. M. Svetlov. M. : RGAU — MSKhA im. K. A. Timiryazeva, 2005.

5. Kolobova, A. I. Organizatsiya proizvodstva na predpriyatiyah APK [Organization of production at the enterprises of agrarian and industrial complex] : ucheb. posobie / A. I. Kolobova. Barnaul : Izd-vo Altais. gos. agrar. un-ta, 2008.

6. Korolevich, N. G. Ekonomicheskie osnovy proizvodstva v APK [The economic basis of production in agriculture] : ucheb. posobie / N. G. Korolevich. Minsk : Belorus. gos. agrar. tekhn. un-t, 2008.

7. Len'kov, I. I. Ekonomiko-matematicheskoe modelirovanie ekonomicheskih sistem i protsessov v sel'skom hozyaystve [Economic-mathematical modeling of economic systems and processes in agriculture] / I. I. Len'kov. Minsk : Dizayn PRO, 1997.

8. Litvinenko, A. Informatsionnye tekhnologii — sel'skomu tovaroproizvoditelyu [Information technology — rural producer] / A. Litvinenko // APK: ekonomika i upravlenie. 2007. № 5.

9. Lychkina, N. N. Imitatsionnoe modelirovanie ekonomicheskih protsessov [Simulation of economic processes] : ucheb. posobie / N. N. Lychkina. M. : Akad. AyTi, 2005.

10. Makarets, L. I. Ekonomika proizvodstva sel'skohozyaystvennoy produktsii [Economics of agricultural production] : ucheb. posobie / L. I. Makarets, M. N. Makarets. SPb. : Lan', 2005.

11. Nechaev, V. I. Organizatsiya proizvodstva i predprinimatel'skoy deyatel'nosti v APK [Organization of production and entrepreneurship in agribusiness] : uchebnik / V. I. Nechaev, P. F. Paramonov. Krasnodar : Kuban. gos. agrar. un-t, 2007.

12. Ognivtsev, S. B. Modelirovanie APK: teoriya, metodologiya, praktika [Modeling APK: theory, methodology, practice] / S. B. Ognivtsev, S. O. Siptits. M. : Entsikl. ros. dereven', 2002. S. 48–61.

13. Petrikov, A. Prioritetnyy natsional'nyy proekt «Razvitie APK» i normativno-pravovoe obespechenie agrarnogo sektora ekonomiki [The priority national project «Development of agriculture» and regulatory support of agrarian sector of economy] / A. Petrikov // APK: ekonomika, upravlenie. 2006. № 5. S. 6–7.

14. Serova, E. V. Agrarnaya ekonomika [Agricultural Economics] : ucheb. dlya studentov ekon. vuzov, fakul'tetov i spetsial'nostey / E. V. Serova. M. : GU VShE, 2000. S. 14–27.

15. Smirnova, N. A. Gosudarstvennoe regulirovanie povysheniya dohodnosti sel'skohozyaystvennyh tovaroproizvoditeley [Government regulation increase the profitability of agricultural producers] / N. A. Smirnova // Vestn. Chelyab. gos. agroinzh. akad. 2010. T. 57. S. 219–223.

ЭКОНОМИКА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ (ECONOMY ECONOMIC ENTITIES)

Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 18 (347). Экономика. Вып. 46. С. 94–102.

УДК 336.01

ББК 65.010.112

ПОБЕДА «ДИНАМИЧЕСКОГО» БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРУССКИХ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ НАД ФИНАНСОВОЙ И ПАТРИМОНИАЛЬНОЙ МОДЕЛЯМИ УЧЕТА (1838–1884): РАННЯЯ ИЛЛЮСТРАЦИЯ ПОЯВЛЕНИЯ ВТОРОЙ СТАДИИ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО УЧЕТА И СВИДЕТЕЛЬСТВА ПРОТИВ ТЕОРИИ АГЕНТСТВА И РЫНКА ОПРАВДАНИЙ

Ж. Ришар

Университет Париж-Дофин, Франция

(перевод с англ. *Ю. Алтуховой (к. э. н., PhD., АгроПариТек, Университет Париж-Дофин, Франция)*)

(Translation by *Yu. Altukhova, Candidate of economic sciences, PhD. of Management Sciences, AgroParisTech, DRM, Paris-Dauphine University, France*)

История частных железнодорожных компаний Германии и крупных акционерных обществ второй половины XIX в. дает захватывающее объяснение причин возникновения и развития теории так называемого исторического учета затрат, заменившей теорию статического учета и практику учета денежных потоков (то есть учета только реализованных затрат и доходов). Представлены основные этапы этого исторического развития и объяснены причины изменений; рассмотрен вопрос о том, была ли на самом деле новой теория бухгалтерского учета, разработанная немецкими авторами еще в 1870-е гг., дана оценка важности их теоретического вклада. Показано, что эти исторические события дают основание полагать, что известные американские теории агентства и «рынка оправданий», которые доминируют в литературе сегодня, по-видимому, не согласуются с историческими фактами.

Ключевые слова: *история бухгалтерского учета, железнодорожные компании, динамический бухгалтерский учет.*

Исторические факты

Под влиянием государственных бухгалтеров в самом начале 1830-х гг. в немецких железнодорожных компаниях в основном применялся своего рода камеральный бухгалтерский учет (основанный на движении денежных средств). Важно подчеркнуть, что этот камеральной учет не применялся в чистом виде, поскольку было решено регистрировать начальные расходы (на сооружения и приобретение подвижного состава) не как элементы результата (как это обычно имело место), а как капитальные активы. Это был, по выражению Мьелес (Mieles), «модифицированный» камеральный учет. Этот уже нечистокровный учет был вновь изменен в 1850-е гг. с все более и более массовым внедрением своего рода систематической линейной амортизации капитальных активов вместо регистрации расходов на момент обновления. Рассмотрев опыт частных железнодорожных компаний, можно сказать, что камеральный учет к концу исследуемого периода перестали (или почти перестали) вести: он был первой жертвой боя железнодорожного учета.

В 1870-е гг. директора железнодорожных компаний и некоторые связанные с ними юристы были во главе другой успешной борьбы против применения статического учета (или учета по рыночной стоимости, или патримониального бухгалтерского учета), который был в то время доминирующим видом учета для коммерческих фирм. В 1884 г. в результате этой борьбы статический учет уже не обязательно применялся в отношении внеоборотных материальных активов для всех акционерных обществ.

Это было также началом «длительной агонии» статического учета и первым ясным введением

очень важных элементов учета по исторической стоимости в немецком законодательстве. Этот новый учет затрат по исторической стоимости описывали и называли «системой устойчивых счетов» [54]. Такой выбор динамического учета (учет затрат по исторической стоимости) в значительной степени был отмечен отказом от рыночной стоимости [2. С. 117; 42] и представляет собой «решительный прорыв» (entscheidende Bresche) в общей рыночной стоимости (gemeinenWert) для балансовой оценки.

Причины изменений

Существует множество дискуссий относительно причин изменений в сравнении с ранее затронутыми элементами. Во-первых, выделим то, что представляется мнением немецких историков, прежде чем дать нашу собственную интерпретацию.

Барт (Barth) настаивает на технической точке зрения: патримониальная (статическая) теория потеряла свои позиции и должна была быть заменена, потому что во «многих случаях, особенно в отношении основных средств, почти невозможно найти надежную рыночную стоимость» [1. С. 53; 2. С. 116, 147]. Он также добавляет второй аргумент: даже если эти технические трудности могли быть решены, это привело бы к «совершенно произвольному доходу, который не имеет ничего общего с реальной прибылью (erträge) предприятия» [2. С. 116], поскольку рост цен в конечном счете может привести к распределению нереализованной прибыли [1. С. 52]. Нам кажется, что этот второй мотив не важен для статических юристов в отношении нашего случая, сначала для французских, а затем и для немецких юристов. Они были в состоянии реагировать на такого рода критику (благодаря наименьшей из стоимости и рыночной оценки) без изменения их основной философии учета, направленной на защиту кредиторов. Итак, техническая проблема остается главным аргументом Барта.

Тезис Шнайдера (Schneider) затрагивает проблему компетенции. Шнайдер [48. С. 132–133] подчеркивает, что в течение XX в. «в дискуссиях финансового учета преобладали юристы», которые не знали о торговом бухгалтерском учете и которые, в качестве исключения, были не знакомы с двойной записью, которую вели торговые юристы для расчета распределяемой прибыли отдельно от баланса (имеется в виду Кейснер (Keyssner), который вел эту борьбу против статического учета).

На наш взгляд, все эти аргументы не могут объяснить истинные причины изменений. Что касается технического аргумента, то интересно отметить, что сам фон Стромбек (von Strombeck), убежденный сторонник «постоянной системы счетов», тем не менее, признается, что «причиной его принятия была не столько трудность найти верную оценку основных средств, сколько, скорее, возможность использовать, в частности, для распределения дивидендов, массу результатов, зависящих только от общих благ, производимых постоянным богатством» [55. С. 464]. Он добавил, что «в случае патримониального баланса самая большая трудность и неопределенность — найти объективную справедливую стоимость — не должна удержать от использования оценки и что, в случае сомнений... в худшем случае, можно использовать ликвидационную стоимость» [Там же. С. 491].

Что касается аргумента компетенции, можно задаться вопросом: почему юристы, такие как Кейснер и фон Стромбек, могли неизбежно обнаружить добродетель бухгалтерии купцов, в то время как их коллеги, авторы законодательства 1870-х гг., были не в состоянии сделать этот шаг. Наше объяснение состоит в том, что, помимо вопроса компетенции был вопрос социальной среды: эти люди «обнаружили устойчивые счета» (если использовать выражение фон Стромбека), потому что они были спикерами для менеджеров и акционеров железнодорожных компаний и выразили свои потребности.

Но какими были эти потребности? Что стало причиной этой «невозможности» использовать патримониальный статический тип учета, как его назвал Кейснер [20. С. 133]? Что это была за «твердая необходимость», упомянутая фон Стромбеком [55. С. 482], заставившая принять систему стабильных счетов? Наш ответ заключается в том, что «стабильные счета» (на удивление красноречивое выражение) были необходимы, чтобы дать стабильные дивиденды акционерам, условием *sine qua* для сбора средств и развития железнодорожных компаний и крупных акционерных обществ. Важность вопроса стабильных дивидендов не только признается немецкими историками железнодорожной экономики. В то время этот вопрос также составлял саму основу рассуждений всех защитников динамического учета по сравнению со статическим учетом. Будь то случай Кейснера [20. С. 144], фон Стромбека [54. С. 76] или Шеффлера

[45. С. 14], их общим страхом были колебания цен и их влияние на распределение дивидендов. Даже документы, объясняющие мотивы закона 1884 г., затрагивали проблему устойчивости дивидендов. Наш вывод: рождение определенного типа учета железнодорожных компаний и обнародование конкретного закона об акционерных обществах было связано с необходимостью для большей устойчивости дивидендов. Это не могло быть достигнуто с предыдущими видами учета.

Эта стабильность была необходима не только для одного конкретного акционера, но и для распределения продуктов инвестирования между различными акционерами, которые участвовали в этих инвестициях в течение всего периода. Подводя итог, отметим, что рождение исторической стоимости динамического бухгалтерского учета в немецком законодательстве было продуктом акционеров, стремящихся к устойчивым и равномерно распределенным дивидендам в течение долгого времени.

Существование теории

Исторические события показывают, что в 1870–1884 гг. все основные участники борьбы с патримониальным учетом защищали своего рода бухгалтерский учет по исторической стоимости (динамический учет). Интересно узнать, преуспели ли они в создании новой теории бухгалтерского учета. Этот вопрос уже поднимался немецкими авторами, в частности Вальбом (Walb), Бартом (Barth) и Шнайдером (Schneider), которые были несогласны с этим. Рассмотрим их позиции, прежде чем выражать собственное мнение.

Еще в 1933 г. Вальб (Walb) в его истории догмы баланса считает, что Шеффлер «сделал важный шаг в деле теории бухгалтерского учета» [56. С. 11]. Он считает, что Шеффлер имел «сознательные динамические цели» [Там же. С. 15] и наконец «открыл путь для всего будущего развития» [Там же. С. 17]. Также Мьелес [30. С. 13] настаивает на влиянии Шеффлера (Scheffler) на идеи великого теоретика Симона (Simon). Но согласно Барту только после опубликования закона 1884 г. «Об акционерных обществах» теория баланса пыталась найти оправдание для использования оценки затрат при разработке баланса [2. С. 117]. Барт считает, что движение идей к учету по исторической стоимости до 1884 г. не было осознанным, а было только вдохновлено практической точкой зрения [Там же. С. 156–157].

Если мы сосредоточим свое внимание на работах Шеффлера (Scheffler), который воспользовался всем интеллектуальным вкладом Кейснера (Keyssner) и фон Стромбека (von Strombeck), мы можем заметить, что для того, чтобы оправдать свою позицию в пользу исторического учета затрат, Шеффлер использует концепцию цели (Zweck), чтобы различать разные виды активов (активы для постоянного использования, активы для продажи). Он также выделяет тип оценки из этой классификации (оценка по стоимости — для активов для использования, оценка по рыночной цене — для активов для продажи) и выводит из двух предыдущих пунктов адекватную регистрацию основных видов активов. Есть ли большая разница для этих основных элементов с идеями, высказанными после Первой мировой войны теоретиками динамического баланса, такими как Ригер (Rieger) и Шмаленбах (Schmalenbach)? Но мы так не считаем. Казалось бы, Шеффлер был еще более последовательным теоретиком, чем Шмаленбах, в том, что он рассматривал регистрацию нематериальных расходов, таких как организационные расходы, в качестве активов в своей теории. На самом деле Шеффлер, а также фон Стромбек, были вопреки мнению Барта, прекрасно осведомлены о том, что они жили в битве идей противоречивых режимов расчета прибыли (см. в частности, фон Стромбека [55. С. 460]). Они даже сознавали, что защищали интересы акционеров против кредиторов. Их статьи не только предложили перечень практических пожеланий: они также построили гипотетико-дедуктивное рассуждение и предложили рамки социальной теории для исторического учета затрат.

Впервые в Германии, если не в мире, были ясно выражены рамки социальной теории для исторического учета затрат.

Вклад бухгалтерского учета прусских железных дорог в развитие финансового легального учета

Классическим, если не доминирующим, тезисом является то, что железнодорожный учет играет важную роль в развитии концепций учета, особенно в отношении амортизации, и в целом в развитии современной теории бухгалтерского учета. В этом случае традиционно цитируют Холмса [18] и Букхольдта [3]. Но немецкий автор выразил тот же тезис в 1933 г.: «…теория баланса была доведена до большей ясности предприятиями с крупными основными средствами,

особенно железнодорожными компаниями. Эта эволюция сделала отчет о прибылях и убытках основным документом» [56. С. 7, 17]. Поскольку утверждения Вальба никогда не были переведены на английский язык, его взгляды были осуждены на забвение. Согласно Холмсу [18. С. 18], «амортизация была узловатой проблемой для этих ранних железнодорожных бухгалтеров. Они спорили над этим... но в конце концов это было от самого пепла их разногласий, что современная концепция амортизации возникла, как Феникс, пятьдесят лет спустя». Букхольдт, поддерживая ту же самую идею [3. С. 14], расширил ее: «…многие из основных понятий теории бухгалтерского учета, такие как раскрытие информации, соответствующие измерения денежных потоков, имеют свои источники в железнодорожном бухгалтерском учете» [Там же. С. 9]. Однако этот тезис был оспорен Лемаршаном (Lemarchand) после изучения исторического развития железной дороги во Франции. Согласно Лемаршану, если железнодорожные компании имели влияние в вопросе управления на работу предприятий, принадлежащих к другим секторам, то это не кажется настолько очевидным, что их поведение в учете действительно оказало такое же влияние [23. С. 525].

Если мы возьмем пример систематической амортизации (с распределением стоимости в течение срока использования основных средств), то вряд ли можно утверждать, что эта концепция была создана железнодорожными бухгалтерами во Франции и Германии. Во Франции Лемаршан показал, что некоторые примеры такой систематической амортизации уже можно найти в XVIII в. (особенно во второй части): амортизация лошадей на Кузнице «Oberbruck и Производство белого железа Wegsheid» в 1739 г. [Там же. С. 97], амортизация фурнитуры (на 5 %) компанией «Рей и Магневал» в 1751 г. [Там же. С. 69], амортизация инструментов, зданий и лошадей мануфактурой «Ткани Рей» между 1763 и 1792 гг. [Там же. С. 73, 74, 98], износ инструментов (на 5 %) по системе мануфактуры «Кинкайри де ла Шарите сюр Луар» в 1767 г. [Там же. С. 227], амортизация машин и оборудования (на 4 %) мануфактурой «Logelbach» в 1775 г. [Там же. С. 227], амортизация фурнитуры и инструментов (на 1,24 %) «Королевской мануфактурой бархатного хлопка Sens» в 1778 г. [Там же. С. 1].

Оригинальную немецкую особенность в этом отношении можно найти еще в 1794 г.— в законодательстве Пруссии (Allgemeine Preussische Landrecht — ALR, вторая часть, § 545) относительно расчета прибыли коммерческих компаний с пунктом, согласно которому (в случае отсутствия особого условия по уставу) корпоративные основные средства должны быть систематически амортизированы [2; 24; 47. С. 443; 48. С. 129]. Конечно, это своего рода динамически ориентированное законодательство вскоре опровергнуто статическими идеями Торгового кодекса Наполеона [41; 42], которые были переведены на немецкий язык в 1808 г. Даниэлсом (Daniels) [4. Прил. 4]. Французский кодекс, в частности, применялся в провинциях на Рейне, даже после распада империи Наполеона [53. С. 26] и вдохновил начинания коммерческой кодификации государств, таких как Вюртемберг в тридцатые годы [2. С. 67]. Это объясняет, почему в Пруссии закон об акционерных обществах, опубликованный в 1843 г., больше не упомянул о возможности систематической амортизации основных средств и предположительно отклонился в сторону статической точки зрения. Тем не менее, это кажется почти невероятным, что в начале XIX в. прусская купеческая (торговая) и юридическая элита не знала о ALR и его упоминании о динамичном стиле амортизации. Кроме того, как показал Шнайдер [47. С. 451], было «не принято видеть систематическую амортизацию на основе процентного отношения основных средств до второй части 18 века». Можно найти ряд книг (редко в XVIII в., чаще в начале XIX в.), которые описывают принцип такой амортизации. Первым автором является Магельсен (Magelsen) [27. С. 76].

Вывод таков: железнодорожные бухгалтеры и менеджеры ни в коей мере не способствовали созданию концепции динамической амортизации. Напротив, они сыграли очень большую роль в распространении, теоретическом обосновании и легализации этого понятия. Они внесли свой вклад в распространение, потому что большинство железнодорожных компаний, которые являлись крупнейшими компаниями на тот момент, применяли этот тип амортизации в начале шестидесятых годов. Они сыграли важную роль в теоретическом обосновании благодаря публикациям железнодорожных менеджеров или юристов, тесно связанных с ними. Им удалось легализовать это понятие через статьи закона 1884 г. в результате давления железнодорожных лоббистов.

Подводя итог, отметим, что имели место динамичная амортизация и в общем динамическая теория, которая была доминирующим подходом учета.

Действительность гипотезы «рынка оправданий»

В статье о спросе и предложении бухгалтерских теорий Уоттс и Циммерман [57] предложили свою гипотезу о рынке оправданий, согласно которой в регулируемой экономике они «ожидают изменений в теории бухгалтерского учета при принятии нового закона, который затрагивает практику бухгалтерского учета», так что «теория учета меняется после введения государственного регулирования» [Там же. С. 289]. Ясно, что они основывают свою аргументацию на случае железнодорожного законодательства США: это их предположение, что регулирование прибыли (в первую очередь железных дорог) «создало спрос на теории рационализации амортизации в составе расходов» и что «без регулирования не было никакой необходимости признавать амортизацию в качестве расходов, систематически вычитаемых каждый год при определении чистого дохода. Однако, поскольку регулирование тарифных ставок было оправдано с точки зрения ограничения экономической прибыли монополистов (или устранения разорительной конкуренции), регулирование создало спрос на обоснование амортизации как ежегодных расходов из прибыли» [Там же. С. 293]. Они пришли к выводу, что бухгалтерские теории, как правило, являются «нормативными», потому что «они используются в качестве оправдания политического действия (то есть политический процесс создает спрос на теории, которые скорее предписывают, а не описывают мир)» [Там же. С. 273].

В случае немецкого законодательства для железнодорожных компаний мы не нашли никаких доказательств гипотезы рынка оправданий. В отличие от гипотезы Уоттса и Циммермана, кажется, что изменения в теории бухгалтерского учета появились до, а не после закона, который эта теория собиралась защищать, и что эта теория описывала уже существующую практику. Последовательность в немецком случае такова: сначала прусские железнодорожные компании подготовили особый тип баланса и ориентировали понятие прибыли на их потребности. Эта практика была в значительной степени включена в рамки закона 1838 г., основного закона в отношении железнодорожных компаний. Она была улучшена за счет различных административных регламентов с 1838 по 1862 гг., с целью, в частности, систематической формы амортизации. В течение этого периода, насколько нам известно, не было ни одной статьи или книги, представлявшей теорию в защиту этого законодательства или контроля. Причина этого отсутствия теории кажется очевидной: законодательство в основном соответствовало практике или желаемой практике менеджеров и акционеров железнодорожных компаний. Таким образом, нет никаких оснований для оправданий.

Картина полностью меняется в 1862 и 1870 гг., когда новый закон, разработанный юристами, работающими в интересах кредиторов (а не акционеров), обязал железнодорожные компании производить балансы в полном противоречии с их жизненными интересами. Чтобы отреагировать против этих законов и получить новый закон, более благоприятный их интересам, менеджеры железных дорог и несколько проницательных юристов, разделяющих интересы акционеров против кредиторов, написали значительный список статей в 1870-е гг., которые, на наш взгляд, следует рассматривать как основу новой теории того, что мы называем «динамический учет» или «учет затрат по исторической стоимости». Это теоретическое оружие в пользу нового закона удалось в 1884 г. с законом, который предложил всем акционерным обществам (и не только железнодорожным компаниям) возможность использования динамической теории для основных средств, впервые в Германии.

В заключение нужно сказать, что немецкий случай показывает: теория пришла до введения нового закона и была использована для его составления. Кроме того, эта теория в значительной степени описывает практику в соответствии с интересами акционеров и откровенно выступает за основные интересы этих акционеров. Там не было никакой попытки замаскировать потребности краткосрочной перспективы и регулярных дивидендов для обеспокоенных акционеров под эгидой «оправданий».

Наша гипотеза состоит в том, что бухгалтерские теории можно рассматривать как оружие, чтобы снести существующие практики или правила, а не как извинение или оправдание для действующего законодательства или практики.

Применимость теории агентства

Теория агентства, представленная в фундаментальной статье Дженсена и Меклинга по теории фирмы [19], выражает три основные идеи. Первая из них заключается в том, что в фирме основной конфликт имеет место между руководителями, с одной стороны, и с «внешними» владельцами акций и кредиторами — с другой. Возможность конфликта между внешними владельцами акций и кредиторами будет лишь незначительно указан в двух сносках [Там же. С. 337, 339]. На самом деле справедливо обратное: держатели облигаций и внешние владельцы капитала рассматриваются вместе как потенциальные жертв менеджеров [Там же. С. 338]. Вторая идея: основной конфликт может быть решен путем подписания контрактов, касающихся деятельности по мониторингу, деятельности слияния и эмиссии акций: эти контракты могут быть справедливыми, потому что кредиторы и внешние акционеры имеют возможность узнать маневры менеджеров заранее. Даже отмена неограниченной ответственности принимается кредиторами при справедливом контракте [Там же. С. 331]. Третья идея: как следует из этих двух предыдущих пунктов, бухгалтерский учет можно рассматривать в качестве информационного устройства, используемого в ходе выдачи справедливых контрактов между менеджерами и внешними заявителями.

История прусского железнодорожного учета показывает, что эти идеи не соответствуют действительности. Основной конфликт в Германии поставил кредиторов на одну сторону, а внешних акционеров и менеджеров — на другую сторону. Можно было бы говорить о «теории» союза между менеджерами и акционерами, а не о «теории» агентства. Проигравшие в бою — кредиторы — не были в состоянии подписать любой компенсаторный контракт. Они должны были принять исчезновение (частичное) статического учета, потому что были слабыми и не имели сил сопротивляться союзу акционеров и менеджеров.

Бухгалтерский учет в ходе этой битвы рассматривался не в качестве источника информации о действиях менеджеров, а как средство улучшения их положения, а также ситуации акционеров в вопросе о выплате дивидендов. Новая динамическая теория была посвящена не расчету эффективности, а регулированию распределяемой прибыли. Короче говоря, этот вопрос не был вопросом «справедливых» контрактов или «справедливой» информации, но упражнением суровой власти ради развития нового вида капитализма.

Заключение: роль прусского железнодорожного учета в развитии капиталистической системы учета

С учетом французского опыта было высказано предположение, что после начала промышленной революции (в конце XVIII — начале XIX в.) капиталистические модели регулируемого финансового учета прошли три основных этапа развития: статический, динамический и актуарный [41; 42]. История бухгалтерского учета частных железнодорожных компаний в Германии показывает, что в этой стране железнодорожные компании сыграли важную роль в распространении принципов учета затрат по исторической стоимости. Кроме того, эти компании и другие крупные акционерные общества в значительной степени способствовали рождению «динамического» второго этапа, по крайней мере, в континентальной Европе. Если представители этих железнодорожных компаний не изобрели новых концепций учета, в частности касающихся амортизации, то они уже в 1875–1879 гг. разработали новую теорию бухгалтерского учета (динамическую). Эта новая теория оказала глубокое влияние, по крайней мере, на немецких теоретиков, таких как Симон, Ригер и Шмаленбах в конце XIX в. и первой половине XX в. Это было необходимо для оправдания публикации нового закона, благоприятствующего интересам нетерпеливых акционеров, а не интересам кредиторов, и для того, чтобы победить идеологию государственных финансов и патримониальных (статических) теорий. Поскольку эта теория появилась до (а не после) закона, который обнародовал новый подход и ясно выступал за защиту частного интереса акционеров (а не интересов общественности в строгом смысле), можно утверждать, что основная гипотеза Уоттса и Циммермана о «теории рыночных оправданий» не вяжется с этими историческими событиями.

С учетом вышесказанного можно заключить, что основные причины разработки новой теории бухгалтерского учета были связаны с проблемами дивидендов. Во-первых, это было продиктовано необходимостью найти бухгалтерские процедуры, позволяющие распределять дивиденды с самого начала инвестиционного цикла даже

в отсутствие доходов. Во-вторых, это было вызвано желанием найти учетную модель, которая позволила бы распределять прибыль, полученную с помощью инвестиций, равномерно в течение инвестиционного цикла между различными акционерами, принимающими участие в финансировании этих инвестиций.

Таким образом, второй этап развития капиталистического учета мог быть вызван вопросом о распределении прибыли и дивидендов, а не проблемой информации. Однако, так как эта попытка состоялась в рамках принципа осторожности, то было невозможно на этом этапе капиталистического учета достичь идеального устройства для регулирования и роста темпов бухгалтерской прибыли: начало решения можно было найти только в конце XX в. с третьим актуарным этапом и «открытием» учета с оценкой по справедливой стоимости [39; 41; 43].

Список литературы

1. Barth, K. Die Jahresbilanz der Unternehmung / K. Barth. Stuttgart : Selbstverlag des Verfassers, 1950.
2. Barth, K. Die Entwicklung des deutschen Bilanzrechts / K. Barth. Stuttgart : Selbstverlag des Verfassers, 1953.
3. Boockholdt, J. L. Influence of the 19th and 20th railroad accounting on the development of modern accounting theory / J. L. Boockholdt // The Accounting Historians J. 1977. Vol. 5, №°1. P. 9–28.
4. Bösselmann, K. Die Entwicklung des deutschen Aktienwesens im 19 Jahrhundert / K. Bösselmann. Walter de Gruyter and Co, 1939.
5. Brief, R. The origin and evolution of nineteenth century asset accounting / R. Brief // British History Rev. 1966. Vol. 40, №°1. P. 1–23.
6. Brief, R. A late nineteenth century contribution to the theory of depreciation / R. B rief // J. of Accounting Research. 1967. Vol. 5, № 2 P. 27–38.
7. Bryer, R. A. Accounting for the great «railway mania» of 1845: a great railway swindle? / R. A. Bryer // Accounting, Organizations and Society. 1991. Vol. 16. № 5–6. P. 439–486.
8. Chatfield, M. A history of accounting thought / M. Chatfield. Second edition. Krieger, 1977.
9. Colasse, B. Les Grands auteurs en Comptabilité / B. Colasse. Editions EMS, 2005.
10. Ding, Y. Towards an understanding of the phases of goodwill accounting in four western countries: from stakeholder model to shareholder model / Y. Ding, J. Richard, H. Stolowy // Accounting Organization and Society. 2008. Vol. 33. P. 718–755.
11. Edwards, J. R. The origins and evolution of the double account system: an example of accounting innovation / J. R. Edwards // Abacus. 1985. Vol. 21, № 1. P. 19–43.
12. Edwards, J. R. A history of financial accounting / J. R. Edwards. Routledge, 1989.
13. Edwards, J. R. Depreciation and fixed asset valuation in British railway company accounts to 1911 / J. R. Edwards // Accounting and Business Research. 1986. Vol. 16, № 63. P. 251–263.
14. Eichholtz, D. Junker und Bourgeoisie vor 1848 in der preussischen Eisenbahngeschichte / D. Eichholtz. Berlin : Akad.-Verlag, 1962.
15. Faucher, J. Der allgemeine Fragebogen der Kgl. Untersuchungs — Commission betreffend das Eisenbahn — Concessionswesen / J. Faucher. Berlin : Verlag von Guttentag, 1873.
16. Glynn, J. J. The development of British railway accounting: 1800–1911 / J. J. Glynn // The Accounting Historians J. 1984. Vol. 2, № 1. P. 103–108.
17. Hansemann, D. Die Eisenbahnen und deren Aktionäre in ihrem Verhältnis zum Staat / D. Hansemann. Leipzig ; Halle, 1837.
18. Holmes, W. Accounting and Accountants in Massachusetts / W. Holmes, L. Kistler, L. Corsini (eds.) // Three centuries of accounting. ArnoPress, 1975.
19. Jensen, M. Theory of the firm: managerial behaviour, agency cost and ownership structure / M. Jensen, W. H. Meckling // J. of Financial Economics. 1976. Vol. 3, № 4. P. 305–360.
20. Keyssner, H. Aktienzinsen, Dividende und Bilanz / H. Keyssner // Archiv für Theorie und Archiv für das allgemeine deutsche Handelsrecht. 1875. Bd. 32. S. 99–145.
21. Kitchen, J. Lawrence Dicksee, depreciation and the double account system / H. Edey, B. Yamey (eds.) // Debits, credits Finance and Profits. Sweet ; Maxwell, 1974. P. 285–287.
22. Laux, F. Die Lehre vom Unternehmen an sich / F. Laux. Duncker : Humbolt, 1998.
23. Lemarchand, Y. Du dépérissement à l'amortissement. Enquête sur l'histoire d'un concept et de sa traduction comptable / Y. Lemarchand. Paris : Ouest Editions, 1993.

24. Lion, M. Geschichtliche Betrachtungen zur Bilanztheorie bis zum Allgemeinen Deutschen Handelsgesetzbuch / M. Lion // Sonderdruck aus Vierteljahresschrift für Steuer und Finanzrecht. 1928. H. 3.

25. Littleton, A. C. Studies in the history of accounting / A. C. Littleton, B. S. Yamey. Sweet ; Maxwell, 1956.

26. Littleton, A. C. Accounting evolution to 1900 / A. C. Littleton. N. Y. : American Institute Publishing Company, 1933.

27. Magelsen, H. Die ersten Gründe des Buchhaltens, samt Anwendung derselben auf die gewohnlichen Vorfälle der Handlung und Wirtschaft / H. Magelsen. Iversen, 1772

28. Mason, P. Illustrations of the early treatment of depreciation / P. Mason // The Accounting Rev. 1933. Vol. 8. P. 209–218.

29. May, G. O. Railroad retirements and depreciation / G. O. May // The J. of Accountancy. 1936. P. 124, 125, 171–184.

30. Mieles, H. Die Erfolgsrechnung der deutschen Eisenbahnen in ihrer geschichtlichen Entwicklung / H. Mieles. Berlin : Buchdruckerei J. Heider, 1932.

31. Nobes, C. International Classification of Financial Reporting Practices, second edition / C. Nobes. L. ; N. Y. : Routledge, 1992.

32. Moxter, A. Bilanzlehre, Band1 Einführung in die Bilanztheorie. Dritte Auflage / A. Moxter. Gabler, 1984.

33. Passow, R. Die Bilanzen der privaten und öffentlichen Unternehmungen / R. Passow. Stuttgart : Verlag von Teubner, 1919.

34. Pietri, N. Evolution économique de l'Allemagne du milieu du XIXème siècle à 1914 / N. Pietri. Paris : SEDES, 1982.

35. Pöhls, M. Das Recht der Aktiengesellschaft mit besonderer Rücksicht auf Eisenbahngesellschaften / M. Pöhls. Hamburg, 1842.

36. Pollins, H. Aspects of railway accounting before 1863 / H. Pollins // Studies in the history of Accounting / A. C. Littleton, B. S. Yamey (eds). L. : Sweet and Maxwell, 1956. P. 332–355.

37. Reden, F. von. Die Eisenbahnen Deutschlands / F. von Reden. Berlin : Druck und Verlag von Erbst Siegfried Mittler, 1843.

38. Richard, J. Schmalenbach, Eugen (1873–1955) / J. Richard // Encyclopaedia of Business and Management. The Handbook of Management Thinking. Henderson : International Thompson, 1998. P. 571–580.

39. Richard, J. The secret past of fair value: lessons from history applied to the French case / J. Richard // Accounting in Europe. 2004. №°1. P. 95–107.

40. Richard, J. Herman Veit Simon, Eugen Schmalenbach et Fritz Schmidt : les «trois S» de la pensée comptable allemande / J. Richard // Les Grands auteurs en comptabilité. Paris : 2005a. P. 74–87.

41. Richard, J. Les trois stades du capitalisme comptable français / J. Richard // Les normes comptables internationales instruments du capitalisme financier. Paris : La Découverte, 2005b. P. 89–119.

42. Richard, J. The concept of fair value in French and German accounting regulations from 1673 to 1914 and its consequences for the interpretation of the stages of development of capitalist accounting / J. Richard // Crit. Perspectives on Accounting. 2005c. №°16. P, 825–850.

43. Richard, J. Fair value: towards a third stage of the French accounting capitalism / J. Richard // Cahier de recherche du CEREG №°2005-9. Paris : CEREG : Université Paris Dauphine, working paper, 2005d.

44. Rieger, W. Schmalenbachs Dynamische Bilanz / W. Rieger. Stuttgart : Kohlhammerverlag, 1936.

45. Scheffler, M. Über Bilanzen / M. Scheffler // Vierteljahrschrift für Volkswirtschaft, Politik und Kulturgeschichte. 1879. P. 1–49.

46. Schmalenbach, E. Grundlagen der dynamischen Bilanzlehre / E. Schmalenbach // Ztschr. fur handelswis senschaftliche Forschung. 1919. P. 1–101.

47. Schneider, D. Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, dritte Auflage / D. Schneider. Oldenberg, 1987.

48. Schneider, D. The history of financial reporting in Germany / D. Schneider // Financial Reporting. L. : Acad. Press, 1995. P. 123–155.

49. Schrott, J. Lehrbuch der Verrechnungswissenschaft, fünfte Auflage / J. Schrott. Wien : Manzsche Hof Verlag und Universitäts, 1886.

50. Schüler, H. Die Eisenbahn-Bilanzen in ihrem Verhältnis zum Handelsgesetzbuch / H. Schüler // Zeitung des Vereins Deutscher Eisenbahn Verwaltungen. 1879. Heft 5, Bd. 65. S. 65–67.

51. Schwann, M. Rudolf Camphausen. Denkschriften, wirtschafts-politische Arbeiten und Briefe / M. Schwann. Baedekier, 1915.

52. Simon, H. V. Die Bilanzen der Aktiengesellschaften und der Kommanditgesellschaften auf Aktien / H. V. Simon. Erste Aufl. Berlin : Von Guttentag, 1886.

53. Steitz, W. Die Entstehung der Köln-Mindener Eisenbahn / W. Steitz. Köln, 1974.

54. Strombeck, J. von. Grundkapital,Grundvermögen und Bilanz der AG insbesondere der Eisenbahngesellschaften / J. von Strombeck // Archiv für Theorie and Praxis des allgemeinen deutschen Handelsrechts. 1878. Bd. 37. S. 1–33; Bd. 38. S. 13–107.

55. Strombeck, J. von. Academic Press Zur Bilanz aufstellung der Aktiengesellschaften / J. von Strombeck // Zeitschrift für das Gesamte Handelsrecht, Neue Folge. 1882. Bd. 13. S. 459–508.

56. Walb, E. Zur Dogmengeschichte der Bilanz von 1861–1919 / E. Walb. Altena : Festgabe für Eugen Schmalenbach, 1933.

57. Watts, R. L. Zimmermann, J.L. The demand for and supply of accounting theories: the market for excuses / R. L. Watts, J. L. Zimmermann // The Accounting Rev. 1979. № 54. P. 273–305.

Сведения об авторе

Ришар Жак — доктор экономических наук, профессор Университета Париж-Дофин, Франция. jacques.richard@dauphine.fr

Статья проф. Университета Париж-Дофин Жака Ришара «The Victory of the Prussian Railway "Dynamic" Accounting Over the Finance and Patrimonial Accounting Models (1838–1884): An Early Illustration of the Appearance of the Second Stage of Capitalist Financial Accounting and a Testimony Against the Agency and the Market for Excuses Theories» получила Гран-при и признана лучшей рукописью 2014 года (Best Manuscript Award) Академией истории бухгалтерского учета (Academy Of Accounting Historians). Профессор Ришар любезно предоставил нам для публикации перевод этой статьи на русский язык, выполненный Алтуховой Юлией Васильевной, канд. экон. наук, Ph.D., Assistant Professor в Университете АгроПариТек, Париж, Франция.

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 18 (347).
Economy. Issue. 46. P. 94–102.

THE VICTORY OF THE PRUSSIAN RAILWAY "DYNAMIC" ACCOUNTING OVER THE PUBLIC FINANCE AND PATRIMONIAL ACCOUNTING MODELS (1838–1884): AN EARLY ILLUSTRATION OF THE APPEARANCE OF THE SECOND STAGE OF CAPITALIST FINANCIAL ACCOUNTING AND A TESTIMONY AGAINST THE AGENCY AND THE MARKET FOR EXCUSES THEORIES

J. Richar

Doctor of economic Sciences, Professor of the University Paris-Dauphine, France. jacques.richard@dauphine.fr

The history of German railway and big joint stock companies in the second part of the 19th century gives a fascinating explanation of the reasons for the birth and the development of the so called historical cost accounting theory at the expense of the older cash flow and static accounting theories and practices. We will first describe in a few lines the main stages of this historical development and explain the reasons for the change; then we will ask the question if there was really a new theory of accounting developed by unknown German authors as early as the 1870s and value the importance of their theoretical contribution. To finish we will show that these historical events give some elements to believe that the famous American agency and market for excuse theories that are dominating the literature today are apparently not in line with the historical facts.

Keywords: *accounting history, railway companies, dynamic accounting.*

Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 18 (347).
Экономика. Вып. 46. С. 103–110.

УДК 334.01
ББК 65.291.21

СИСТЕМНАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ФИРМЫ

С. В. Орехова*, Г. Н. Пряхин**, Ф. Я. Леготин*

**ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет», Екатеринбург, Россия*

***ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия*

Предложена базовая системная модель формирования устойчивых конкурентных преимуществ фирмы в современных условиях. Разработка данной модели осуществлялась на основе уточнения терминологии и исследования эволюции подходов к источникам и сущности устойчивых конкурентных преимуществ фирмы. Проведен сравнительный анализ отраслевого, процессного, ресурсного и отношенческого подходов к формированию устойчивых конкурентных преимуществ фирмы.

Ключевые слова: *устойчивые конкурентные преимущества, отраслевой подход, процессный подход, ресурсный подход, отношенческий подход.*

В последние десятилетия экономическая наука рассматривает основной целью деятельности фирмы не максимизацию прибыли, а поиск стратегических альтернатив для ее устойчивого развития и длительного существования на рынке. Вопросы конкурентоспособности всегда были и остаются базовыми для экономических субъектов — фирм, регионов, государств, отдельных рынков и отраслей.

В то же время условия и механизмы достижения конкурентных преимуществ фирмами значительно изменились. По мнению Дж. Барни, «единственной константой деятельности бизнеса… являются перманентные изменения» [10. С. 99]. Таким образом, целью данного исследования является выработка базовой стратегической модели формирования устойчивых конкурентных преимуществ фирмы в современных условиях.

Реализация поставленной цели предопределяет решение двух взаимосвязанных задач: 1) уточнение терминологии и исследование эволюции подходов к источникам и сущности устойчивых конкурентных преимуществ фирмы, их сравнительный анализ; 2) разработка системной модели формирования устойчивых конкурентных преимуществ фирмы.

Несмотря на то что трактовка понятия «конкурентные преимущества фирмы» в целом не является дискуссионной, существуют серьезные расхождения в толковании не только методов достижения конкурентных преимуществ, но и самих причин конкурентной дифференциации фирм.

Исследователи увязывают понятие «конкурентные преимущества» с созданием ценности (стоимости) [14]; получением доходов, больше, чем у конкурентов [1. С. 228], результатами деятельности на фондовых рынках (показатели доходов акционеров); получением сверхнормальной прибыли — ренты [5. С. 11]; входными барьерами [7; 15] и пр.

Конкурентное преимущество имеет место, по мнению Дж. Барни [10], когда фирма осуществляет такую стратегию создания ценности и присвоения рент (используя свои ценные и редкие ресурсы и организационные способности), которая одновременно не может быть реализована никем из ее нынешних и потенциальных конкурентов.

Данное определение позволяет классифицировать конкурентные преимущества на относительные и устойчивые.

Относительные конкурентные преимущества возникают в следующих случаях:

1) когда они ограничены конкретным рынком (географическим, продуктовым или отраслевым);

2) когда имеются реальные конкуренты (потенциальные конкуренты, например иностранные компании, в расчет не берутся);

3) когда не учитывается динамический характер экономики (то есть считается, что конкурентные преимущества, приобретенные когда-либо, долговечны и неизменны).

Устойчивые конкурентные преимущества могут быть определены как конкурентные преимущества, которые сложно устранимы или сложно копируемы (воспроизводимы), а также

являются причинами генерирования экономических рент.

Научные экономические школы выдвигают разнообразные объяснения тому, как формируются устойчивые конкурентные преимущества (табл. 1).

Базовые ориентиры стратегического управления 1980-х гг. основывались на модели М. Портера, получившей название отраслевого подхода, или школы позиционирования. Согласно отраслевому подходу способность фирмы быть прибыльной зависит от двух факторов — привлекательности отрасли и создания конкурентного преимущества над соперниками. Рентабельность фирмы определяется выбором рынка. Конкурентоспособность компании достигается за счет гибкой подстройки фирмы к изменениям внешней среды. Основные достижения в развитии стратегического анализа и обосновании стратегических альтернатив были сфокусированы на связи между стратегией и внешней средой: методик портфельного планирования, кривой опыта, модели PIMS (Profit Impact on Marketing Strategies), модели «пяти сил» Портера, диагностирующих на примере множества корпораций влияние маркетинговых стратегий на прибыль.

Однако активная трансформация институциональной среды, а также эмпирическая несостоятельность отраслевого подхода предопределили поиск других источников конкурентных преимуществ. Во-первых, как показывают исследования [11; 15], прямая зависимость между отраслевой структурой и нормой прибыли в отрасли отсутствует. Эмпирически удалось подтвердить серьезное преобладание организационных, а не отраслевых факторов среди причин различий между фирмами по показателю прибылей. Так, исследования Р. Рамелта [14] показали, что внутриотраслевые (межфирменные) различия в прибылях преобладают над межотраслевыми в соотношении 7:1. Во-вторых, современное состояние экономики иллюстрирует активное «смешение рынков» как по отраслевой направленности, так и по иерархической подчиненности, в связи с чем зависимость вида отрасли и рентабельности бизнеса плохо коррелируется.

В-третьих, целый ряд изменений, связанных как с общеэкономической трансформацией, так и с изменением на отдельных рынках, предопределил несостоятельность отраслевого подхода (табл. 2).

Доказательства несостоятельности отраслевого подхода сместили акценты стратегического управления от нейтрализации угроз и использования рыночных возможностей к созданию и укреплению сильных сторон деятельности самой компании.

Наиболее «стройной» и логичной научной конструкцией тех лет, объясняющих наличие конкурентных преимуществ с позиций внутрифирменных факторов конкурентных преимуществ, является работа М. Хаммера и Дж. Чампи «Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе». Ключевая идея этих авторов состояла в необходимости перехода от принципа разделения труда к принципу бизнес-процессов. Авторы процессного подхода (BPM — business process management) исходили из предположений, что основным механизмом достижения устойчивых конкурентных преимуществ является способ использования ресурсов, выражающийся в совокупности задач, координации и действий, которые вместе преобразуют затраты в результаты.

Наряду с отраслевым процессный подход является наиболее детально выстроенным в части терминологии и, что самое главное, позволяет четко увязать эффективность бизнес-процессов с конечными результатами деятельности фирмы. В то же самое время исследования бизнес-процессов никак не увязывались с вызовами внешней среды, в результате чего не все практические результаты реинжиниринга компаний были эффективны.

Последние работы в области поиска механизмов формирования устойчивых конкурентных преимуществ все большее внимания уделяют ресурсному подходу (resource-based view of the firm — RBV), основоположниками которого стали Э. Пенроуз и Б. Вернерфельт. В отличие от процессной школы ресурсная концепция (особенно последние исследования) смещает акценты стратегического управления в пользу исследования внутренних условий деятельности фирмы, но не в коем случае не умаляет влияния факторов внешней среды.

Главная предпосылка ресурсной концепции состоит в том, что фирмы конкурентоспособны ввиду обладания уникальными ресурсами и способностями, которые являются источниками экономических рент либо источником экономии на издержках. Методологическое новаторство ресурсного подхода заключается в том, что он объясняет, как ресурсы компании определяют

Таблица 1

Сравнительный анализ современных подходов к формированию устойчивых конкурентных преимуществ фирмы

Подход	Период возникновения	Источник преимуществ	Сущность подхода	Источник получения прибыли	Взаимодействие с конкурентами	Авторы-основоположники
1. Процессный	Середина 1970-х гг.	Внутренняя среда	Акцент на действиях и организационных механизмах фирмы	Шумпетерианские (предпринимательские) ренты как эффект от использования ресурсов	Не рассматривается	М. Хампи и Дж. Чампи
2. Отраслевой (рыночный)	Начало 1980-х гг.	Внешняя среда	Акцент на анализе окружающей среды и конкурентной позиции фирмы	Чемберлианские (портеровские) ренты. Эффект зависит от уровня рыночной силы фирмы и специфики (привлекательности) отраслевого рынка	Борьба	М. Портер
3а. Ресурсный традиционный	Середина 1980-х гг.	Внутренняя среда	Акцент на формировании портфеля труднокопируемых ресурсов	Рикардианские ренты. Эффект зависит от умения отбора и собирания ресурсов	Непрямая борьба, поиск возможностей	B. Wernerfelt; J. Barney, Conner, M. Peteraf, Prahalad, Hamel
3б. Концепция динамических способностей	Середина 1990-х гг.	Внутренняя среда	Акцент на способности модифицировать ресурсы в соответствии с изменениями внешней среды	Шумпетерианская рента как эффект в размещении ресурсов благодаря развитию организационных способностей		J. Teece, Pisano, Shuen
4. Отношенческий	Конец 1990-х гг.	Внешняя среда	Акцент на формировании межорганизационных сетей	Отношенческая рента как сверхприбыль, извлекаемая в результате взаимоотношений обмена внутри межорганизационной сети	Сотрудничество	J. H. Dyer, H. Singh

Таблица 2

Факторы, обусловившие трансформацию подходов к созданию устойчивых конкурентных преимуществ

Уровень изменений	Фактор	Влияние на конкурентные преимущества фирм (изменение в стратегии)
Общеэкономические изменения	Глобализация	Снижение барьеров между национальным и региональными рынками; рост числа реальных конкурентов; уменьшение ценности доли национального рынка
	Дерегулирование экономики	Снижение барьеров входа на национальные рынки; рост конкуренции
	Конфликт между индустриализацией и требованиями защиты окружающей среды	Рост издержек компаний; улучшение качества продукции в пользу экологически чистых товаров (технологий)
	Перманентные изменения технологий	Становятся возможными новые продуктовые конфигурации (в том числе товары-заменители); высокие издержки по опережающей технологической модернизации компаний; необходимость поиска других источников конкурентных преимуществ, нежели технология
	Тотальная информатизация общества	Ориентиры в конкуренции на знания и информационные ресурсы; появление сетевой экономики, снижение рыночных барьеров и, как следствие, трансакционных издержек
	Развитие региональных союзов	Изменение принципов и тенденций международной торговли
	Давление со стороны социальных групп	Повышение уровня социальной ответственности, с одной стороны, увеличивает издержки компании, с другой — повышает уровень ее деловой репутации
Изменения в организации рынков	Рост рынков	«Владение» каким-либо конкретным рыночным сегментом становится более трудным
	Рыночная фрагментация	«Владение» каким-либо конкретным рыночным сегментом становится менее ценным
	Отраслевые структурные изменения	Рост слияний и поглощений фирм приводит к реструктуризации отраслей, то есть соотношение рыночных сил постоянно изменяется
	Размывание границ отраслей и смешение рынков	Дезинтеграции отраслей; конвергенция отраслей; изменение в соотношениях рыночных сил национальных рынков и транснациональных компаний, бизнесов и индивидуумов
	Изменение ожиданий клиентов	«Массовая кастомизация» приводит к росту издержек и необходимости проактивной подстройки под требования клиента
	Процессы «бизнеса без посредников»	Распространение информационных технологий вкупе с усилением требований потребителей к ценности покупок привели к реконфигурации цепочек создания ценности и снижению отраслевых входных барьеров
Изменения деятельности фирм	Ускорение жизненных циклов товаров	Важнее не доминировать в существующих товарных сегментах, а способность создавать новые продукты и быстро их эксплуатировать (то есть генерировать ренты)
	Многонаправленность изменений деятельности фирм	Фирмы вынуждены одновременно подстраиваться в продуктах, брендах, методах бизнеса и пр.
	Создание межфирменных сетей	Эффективность деятельности фирм связана не с умением конкурировать, а с умением сотрудничать с конкурентами и другими контрагентами

Окончание табл. 2

Уровень изменений	Фактор	Влияние на конкурентные преимущества фирм (изменение в стратегии)
	Изменение роли человеческих ресурсов	Занятость для работника в прошлом расценивалась как источник экономической безопасности и материального вознаграждения. Парадигма меняется в сторону поиска от финансовой выгоды в сторону поиска идентичности и дружеской поддержки

ее эффективность в динамичных условиях конкуренции [4. С. 43].

В рамках ресурсного подхода существуют два направления — традиционный и концепция динамических способностей (dynamic capabilities theory). Под динамическими способностями понимаются способности участников фирмы (как отдельных лиц, так и бизнес-единиц) изменять отношения и бизнес-процессы таким образом, чтобы синергетический эффект от пакета имеющихся ресурсов был максимальным [5. С. 14].

Общим для двух трактовок ресурсного подхода является понимание того, какими качествами должна обладать фирма для обеспечения устойчивого конкурентного преимущества. Расходятся же они в определении того, как фирма может их достичь [2. С. 353].

Необходимо отметить, что классифицируя ресурсы, авторы выделяют среди них и организационные, связанные с построением систем контроля качества, корпоративной культурой, организационным построением и пр. [13. С. 145]. По сути бизнес-процессы — это способ собирания ресурсов компании в конкретные наборы определенной последовательности и с определенным результатом. Таким образом, в широком смысле ресурсный подход включает в себя организационный ресурс (процессный) и связан со стратегической гибкостью компании (наличием динамических способностей).

Как отмечает В. Л. Тамбовцев [7, С. 12], высокая привлекательность ресурсного подхода обусловлена близостью предмета теории к практике управления, так как «фирма как пучок ресурсов несопоставимо ближе к практике управления, чем фирма как совокупность контрактов».

Вместе с тем ряд положений ресурсного подхода подвергся критике. Так, категории, используемые в ресурсном подходе (такие как, например, «причинная неоднозначность» (causal ambiguity), «компетенции» или «способности»), трудно поддаются эмпирической, количественной оценке. На сегодняшний момент данная проблема является главным «камнем преткновения» в развитии и операнализации ресурсного подхода. Связь между наличием определенных ресурсов и возникающим конкурентным преимуществом трудно коррелируется.

Кроме того, спорным вопросом остается вопрос относительно того, что динамические способности являются конкурентным преимуществом только в динамично развивающихся отраслях, в относительно статичных видах бизнеса попрежнему важно правильное позиционирование и фокусирование на целевых сегментах. Как отмечают авторы, «чем сильнее размах изменений во внешней среде, тем выше вероятность того, что именно внутренние ресурсы и способности фирмы станут фундаментом для долгосрочной стратегии» [1; 7].

Развивая научный аппарат ресурсного подхода, экономисты пришли к пониманию, что ограниченное количество ресурсов внутри фирмы является «ограничителем» и для формирования устойчивых конкурентных преимуществ. Понимание того, что синергетический эффект может достигаться за счет объединения ресурсов не только внутри фирмы, но и за ее пределами, породил так называемый отношенческий подход к формированию конкурентных преимуществ фирмы.

Основоположниками отношенческого подхода являются Дж. Х. Дайер и Х. Сингх [12]. Детерминантами отношенческих рент авторы назвали специфичные для конкретных взаимосвязей активы, процедуры совместного использования знаний, комплементарные ресурсы и способности, а также эффективное управление межфирменными взаимодействиями.

Сотрудничество в рамках межфирменных сетей[1] может быть мотивировано как с точки зрения

[1] Межорганизационная сеть — система эксплицитных и имплицитных контрактов между формально независимыми экономическими агентами с целью оптимального комбинирования и использования ресурсов, где приоритетным является исполнение долгосрочного отношенческого контракта [9. С. 103].

«рыночного» подхода, так и с точки зрения внутренних для субъекта ресурсов. Вступление фирмы в ту или иную сеть позволяет снизить издержки (в первую очередь трансакционные), обеспечить быстрый вход на рынок, сократить финансовые и прочие риски, а также получить доступ к знаниям, репутации и прочим ресурсам, ценным для конкуренции.

Как отмечает О. Третьяк, принципиальное отличие между ресурсным и отношенческим подходами заключается не только в том, что границы бизнеса разворачиваются, но и в отношении к использованию самих ресурсов. Так, согласно ресурсному подходу, различные результаты деятельности фирм объясняются в большей степени неоднородностью самих фирм, нежели отраслевой структурой.

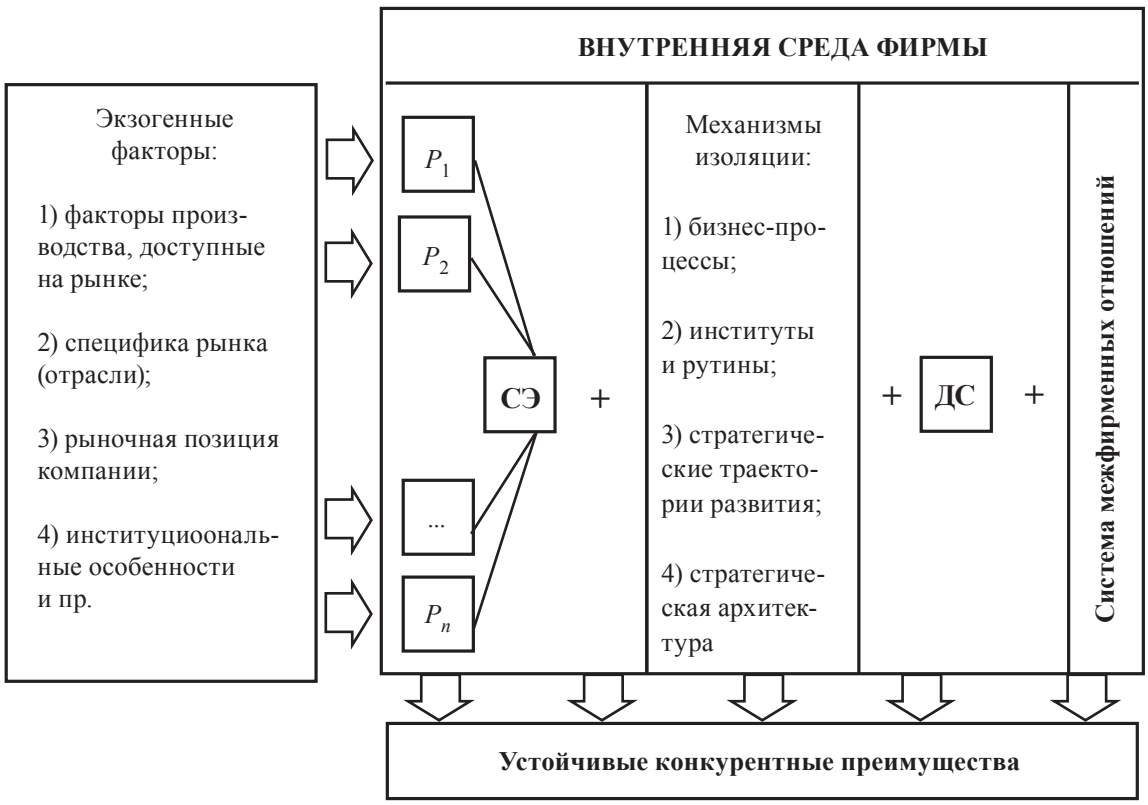
Вместе с тем для лучшей координации деятельности в сети, организации совместного планирования и достижения более высоких межорганизационных эффектов необходимо распространение знаний и навыков в сети. В связи с этим приверженцы различных подходов дают практикам противоречивые рекомендации относительно их активов [6. С. 62].

В отраслевом подходе фирма противопоставляется другим игрокам на рынке, изучаются возможности ее доминирования на рынке, тогда как отношенческий подход предполагает поиск путей совместного приращения экономических рент.

Отношенческий подход связан со способностью компании выходить за формальные границы бизнеса и умением привлекать ресурсы других участников рынка. По сути это способность компании аккумулировать и собирать рыночные ресурсы, тем самым раздвигая границы самого рынка (увеличивая круг реальных и потенциальных потребителей).

Изучая специфику каждого из подходов, можно сделать следующие выводы: только системная модель стратегического управления, основанная на комплексном понимании фирмы во внешней среде, позволит обеспечивать действительно устойчивые конкурентные преимущества.

Предложенная модель (см. рисунок) не только устраняет недостатки каждого из подходов к пониманию сущности и механизмов достижения устойчивых конкурентных преимуществ, но и позволяет при дальнейшей ее «оцифровке» предложить конкретные системные инструменты для разработки стратегии деятельности фирмы.



Системная модель формирования устойчивых конкурентных преимуществ фирмы: $P_{1...n}$ — совокупность ресурсов фирмы; ДС — способность фирмы реконфигурировать ресурсы в соответствии с запросами внешней среды; СЭ — синергетический эффект от совместного использования ресурсов

Список литературы

1. Грант, Р. М. Современный стратегический анализ / Р. М. Грант ; пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. 5-е изд. СПб. : Питер, 2011. 560 с.

2. Катькало, В. С. Эволюция теории стратегического управления : монография / В. С. Катькало. СПб., 2006. 548 с.

3. Коллинс, Д. С. Монтгомери. Создание корпоративных преимуществ : пер. с англ. / Д. Коллинс // Корпоративная стратегия : сб. ст. М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. С. 9–40.

4. Коллис, Д. С. Монтгомери. Стратегии 1990-х : пер. с англ. / Д. Коллинс // Корпоративная стратегия : сб. ст. М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. С. 41–71.

5. Орехова, С. В. К дискуссии о современных динамических способностях фирмы / С. В. Орехова // Соврем. конкуренция. 2012. № 1 (31). С. 14.

6. Портер, М. Конкуренция : пер. с англ. / М. Портер. М. : Вильямс, 2000.

7. Тамбовцев, В. Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие / В. Л. Тамбовцев // Рос. журн. менеджмента. 2010. Т. 8, № 31. С. 5–40.

8. Третьяк, О. А. Своеобразие отношенческого подхода к стратегическому управлению / О. А. Третьяк // Рос. журн. менеджмента. 2009. Т. 7, № 3. С. 61–64.

9. Шерешева, М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний : учеб. пособие / М. Ю. Шерешева. М. : ГУ — ВШЭ, 2010. 339 с.

10. Barney, J. B. Firm resources and sustained competitive advantage / J. B. Barney // J. of Management. 1991. № 17 (1). P. 99–120.

11. Buzzel, R. D. The PIMS Principles: Linking Strategy to Performance / R. D. Buzzel, B. T. Gale. N. Y. : Free Press, 1987.

12. Dyer, J. H. The relational view: Cooperative strategy, sources of interorganizational competitive advantage / J. H. Dyer, H. Singh // Acad. of Management Rev. 1998. № 23 (4). P. 660–679.

13. Hofer, C. W. Strategy Formulation: Analytical Concepts / C. W. Hofer, D. Schendel. St. Paul : West Publishing, 1978.

14. Rumelt, R. P. How much does industry matter? / R. P. Rumelt // Strategic Management J. 1991. № 12 (3). P. 167–185.

15. Schmalensee, R. Do markets differ much? / R. Schmalensee // American Econ. Rev. 1985. № 75 (3). P. 341–351.

Сведения об авторах

Орехова Светлана Владимировна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, Россия. bentarask@list.ru

Пряхин Геннадий Николаевич — доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономической теории и регионального развития Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. pgn248@csu.ru

Леготин Федор Яковлевич — доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятий Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, Россия. legotin@usue.ru

---

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 18 (347).
Economy. Issue. 46. P. 103–110.

SYSTEM MODEL OF SUSTAINABLE FIRM'S COMPETITIVE ADVANTAGE

S. V. Orehova

Candidate of economic Sciences, associate Professor of business Economics of the Ural state economic University, Ekaterinburg, Russia. bentarask@list.ru

G. N. Pryahin

Doctor of economic Sciences, head of chair of economic theory and regional development of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. pgn248@csu.ru

F. Ya. Legotin

Doctor of economic Sciences, Professor of the Department of Economics of enterprises of the Ural state economic University, Ekaterinburg, Russia. legotin@usue.ru

In the article the basic system model of sustainable competitive advantages firms at present. The development of this model was carried out by clarifying the terminology and approaches to the study of the evolution and nature of the sources of sustainable competitive advantage of the firm. A comparative analysis of the market-oriented business process resource-based and relational views to the development of sustainable competitive advantage of the firm.

Keywords: *sustainable competitive advantage, a market-oriented view, business process view, resource-based view, relationship view.*

References

1. Grant, R. M. Sovremennyj strategicheskij analiz [Contemporary strategic analysis] / R. M. Grant ; per. s angl. pod red. V. N. Funtova. 5-e izd. SPb. : Piter, 2011. 560 s.

2. Kat'kalo, V. S. Ehvolyuciya teorii strategicheskogo upravleniya [The evolution of strategic management theory] : monografiya / V. S. Kat'kalo. SPb., 2006. 548 s.

3. Kollins, D. S. Montgomeri. Sozdanie korporativnyh preimushchestv [C. Montgomery. Creating corporate advantage] : per. s angl. / D. Kollins // Korporativnaya strategiya : sb. st. M. : Al'pina Biznes Buks, 2008. S. 9–40.

4. Kollis, D. S. Montgomeri. Strategii 1990-h [C. Montgomery. Strategy of the 1990s] : per. s angl. / D. Kollins // Korporativnaya strategiya : sb. st. M. : Al'pina Biznes Buks, 2008. S. 41–71.

5. Orekhova, S. V. K diskussii o sovremennyh dinamicheskih sposobnostyah firmy [To discuss the contemporary dynamic capabilities of the firm] / S. V. Orekhova // Sovrem. konkurenciya. 2012. № 1 (31). S. 14.

6. Porter, M. Konkurenciya [Competition] : per. s angl. / M. Porter. M. : Vil'yams, 2000.

7. Tambovcev, V. L. Strategicheskaya teoriya firmy: sostoyanie i vozmozhnoe razvitie [Strategic theory of the firm: status and possible development] / V. L. Tambovcev // Ros. zhurn. menedzhmenta. 2010. T. 8, № 31. S. 5–40.

8. Tret'yak, O. A. Svoeobrazie otnoshencheskogo podhoda k strategicheskomu upravleniyu [The originality of the relational approach to strategic management] / O. A. Tret'yak // Ros. zhurn. menedzhmenta. 2009. T. 7, № 3. S. 61–64.

9. Sheresheva, M. Yu. Formy setevogo vzaimodejstviya kompanij : ucheb. posobie [Forms of networking companies] / M. Yu. SHeresheva. M. : GU — VShE, 2010. 339 s.

10. Barney, J. B. Firm resources and sustained competitive advantage / J. B. Barney // J. of Management. 1991. № 17 (1). P. 99–120.

11. Buzzel, R. D. The PIMS Principles: Linking Strategy to Performance / R. D. Buzzel, B. T. Gale. N. Y. : Free Press, 1987.

12. Dyer, J. H. The relational view: Cooperative strategy, sources of interorganizational competitive advantage / J. H. Dyer, N. Singh // Acad. of Management Rev. 1998. № 23 (4). P. 660–679.

13. Hofer, C. W. Strategy Formulation: Analytical Concepts / C. W. Hofer, D. Schendel. St. Paul : West Publishing, 1978.

14. Rumelt, R. P. How much does industry matter? / R. P. Rumelt // Strategic Management J. 1991. № 12 (3). P. 167–185.

15. Schmalensee, R. Do markets differ much? / R. Schmalensee // American Econ. Rev. 1985. № 75 (3). P. 341–351.

Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 18 (347).
Экономика. Вып. 46. С. 111–122.

УДК 334.72
ББК 65.292.34

ЭЛЕМЕНТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ В СОВРЕМЕННЫХ КОРПОРАЦИЯХ

Д. А. Плетнев, Е. В. Николаева
ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Публикация подготовлена в рамках научного проекта № 14-02-00316,
поддержанного Российским гуманитарным научным фондом

На основе авторской типологии институтов корпорации представлен анализ институциональных элементов, которые идентифицируются в современных корпорациях. Особое внимание уделено рутинизированному принуждению в форме кодексов корпоративного поведения и дресс-кодов, рутинам института содействия в форме профсоюзного движения, а также рутинам оппортунизма, включая «откаты» и формы вывода активов. Доказывается институциональная природа большей части действий субъектов в корпорациях. Формулируются задачи для дальнейшего исследования институциональной структуры корпорации.

Ключевые слова: *корпорация, институциональная структура корпорации, оппортунизм, профсоюзное движение, дресс-код, кодекс корпоративного поведения.*

В современной экономике эволюционным путем власть захватили крупные корпорации. Они производят основную долю валового национального продукта, предоставляют рабочие места, выступают субъектами лоббизма и лидерами общественного мнения через подконтрольные средства массовой информации. Их власть велика и не подлежит сомнению. Вместе с тем то, как реализуются хозяйственные отношения в современных корпорациях, не позволяет говорить о них как о лидерах социально-экономического развития современного общества. Еще у А. Смита можно обнаружить скепсис в отношении представителей крупной промышленности [36]. С развитием капиталистических отношений этот скепсис то усиливался (К. Маркс [23], Дж. Гобсон [4], В. И. Ленин [21], Дж. Гэлбрейт [7], Дж. Бакан [1] и др.), то практически исчезал (А. Маршалл [24], О. Уильямсон [38], Ф. Фукуяма [40]) в научных исследованиях.

В настоящее время не остается сомнений — корпорация как противоречивое, но важнейшее явление современной экономики требует внимательного и всестороннего изучения. Однако существующие работы решают далеко не все проблемы, стоящие перед современной теорией корпорации. Часть из них носят макроэкономический или предельно общий политэкономический характер. В таких работах предметом изучения становится «корпоративный сектор», или «капитал», олицетворением которого выступают корпорации. Другие работы предлагают исследование поведения корпораций на рынке, в отношениях обмена и распределения продукта. В этом направлении тоже много нерешенных проблем, таких как структура капитала, корпоративное управление, формирование маркетинговой и финансовой политики. Однако предмет изучения таких теорий — корпорация-явление. При всем многообразии подобных работ внутренние механизмы, движущие силы и противоречия современных корпораций попросту игнорируются. Третье направление исследования корпорации современными авторами, выполняемое в русле неоинституциональной школы, раскрывает внутренний механизм корпорации, однако основанный на одной лишь трансакционной теории, что приводит к слишком высокой степени абстракции и уводит от решения многих действительно насущных проблем, которые в общем можно обозначить как дисфункции принуждения и мотивации.

Корпорация представляет собой механизм координации хозяйственной деятельности своих субъектов, отличный как от рынка, так и от иерархического администрирования, и от сетевого взаимодействия, и не сводимый ни к каким их комбинациям. Появляется новое качество взаимодействия, и для его описания нужна новая когнитивная рамка. Мы предлагаем рассматривать корпорацию как институциональную систему,

обладающую набором элементов институциональной природы (институтов и рутин), которые взаимосвязаны и готовы к взаимодействию между собой. Эти элементы могут быть особым образом классифицированы и идентифицированы в конкретных корпорациях.

На уровне институтов предлагается выделить триаду — институты содействия, принуждения и оппортунизма. Первый отвечает за реализацию коллективного мотива действий индивидов, второй — за реализацию властного мотива, а третий — за реализацию своекорыстного мотива. Ранее уже приводилось теоретическое обоснование выбора подобных элементов в институциональной структуре корпораций (см. [2; 28; 29; 30; 31]; эта идея обсуждалась на ряде международных, в том числе зарубежных, конференций, и получила одобрение), здесь же кратко изложим результат — какие институты и рутины выделены.

Под институтом принуждения мы предложили понимать ограниченную в пространстве и времени совокупность хозяйственных отношений, структурирующих реализацию принудительного (властного) мотива социального действия. Институт принуждения образуется рутинами трех типов — рутинами насилия, рутинами давления и рутинами осуждения. Различие типов рутин обусловлено различной природой принуждения, лежащей в их основе. Также можно заметить, что рутины насилия отражают принуждение в «чистом» виде, рутины давления представляют пограничную с институтом оппортунизма форму принуждения, в то время как рутины осуждения «тяготеют» к институту содействия. Одновременно можно утверждать, что рутины насилия отражают базовый, первичный и наиболее явно осязаемый субъектами уровень принуждения, рутины давления — следующий по степени «осязаемости» и в некоторой степени производный от базового, а рутины осуждения — наиболее абстрактный и слабоуловимый уровень принуждения.

Под институтом содействия мы предложили понимать ограниченную в пространстве и времени совокупность хозяйственных отношений, структурирующих реализацию коллективного мотива социального действия. Институт содействия образуется рутинами вовлечения, общности и созидания, которые различаются по типу хозяйственных отношений, лежащих в основе этих рутин, и различаются по причине их актуализации. Так же, как и в случае института принуждения, в структуре института содействия одна из рутин представляет собой «чистую» форму содействия (речь идет о рутине вовлечения), другая (рутина созидания) имеет много общего с институтом оппортунизма, а третья, рутина общности, может быть легко сопряжена с институтом принуждения, а именно — с рутиной осуждения. Также можно констатировать, что рутина вовлечения представляет базовый, первичный уровень содействия, рутина общности — следующий за ним, а рутина созидания — «верхний», самый абстрактный уровень.

Институт оппортунизма представляет собой ограниченную в пространстве и времени совокупность хозяйственных отношений, структурирующих реализацию индивидуального (своекорыстного) мотива социального действия. В его структуре мы выделяем рутины трех типов — рутины рационализации, рутины умолчания и рутины обмана, которые различаются по степени легитимизации своекорыстных стремлений индивида в корпорации. «Чистый» оппортунизм выражается рутиной умолчания, «пограничные» формы можно увидеть у рутин рационализации (близки к институту содействия) и рутин обмана (близки к институту принуждения). Также можно говорить о глубинном, первичном оппортунизме, представленном рутинами обмана, более поверхностном, выражаемом рутинами умолчания, и самом слабоосязаемом, основанном на рутинах рационализации.

Формальные определения, факторы, лежащие в основе выделения рутин различных типов, и причины их актуализации в корпорации представлены в таблице.

Выделение элементов институциональной структуры в конкретных корпорациях представляет собой сложную научную задачу, поскольку подобной традиции в современной науке и практике не существует, институты всегда воспринимаются как некие холистические, аморфные агрегаты, а рутины — как номинальные аналоги «генов» в корпорациях, фактически не кодифицируемые и не выделяемые из общей институциональной структуры.

Вместе с тем «дорогу осилит идущий», поэтому необходимо говорить о проблеме, пытаться решить ее хотя бы для того, чтобы дело выделения элементов институциональной структуры корпорации сдвинулось с мертвой точки.

Институт принуждения характеризуется рутинами, которые могут проявляться и идентифицироваться на практике в следующих формах:

Особенности типов рутин
в институциональной структуре корпорации

Институт корпорации	Основание для выделения типов рутин	Фактор, определивший выделение рутины	Выделенные типы рутин	Определение рутины	Причина актуализации
Институт принуждения	Природа принуждения, на котором основана рутина	Прямое принуждение	Рутина насилия	Укорененная в корпорации норма взаимодействия, которая проявляется в повторяющихся командных умениях и навыках подчинения воле субъекта, обладающего возможностью угрожать жизни, здоровью, свободе или социальному статусу другого субъекта	Возможность или способность субъектов применить физическую силу, угрожать жизни, здоровью, свободе, социальному статусу субъекта
		Экономическое принуждение	Рутина давления	Укорененная в корпорации норма взаимодействия субъектов, которая проявляется в повторяющихся командных умениях и навыках отчуждения ресурсов, информации, социальных ролей	Возможность или способность субъектов ограничивать доступ других к ресурсам, полномочиям, информации
		Идеологическое принуждение	Рутина осуждения	Укорененная в корпорации норма взаимодействия, которая проявляется в повторяющихся командных умениях и навыках создания способов восприятия действительности субъектами корпорации, основанных на ограничении свободы познания	Возможность или способность субъекта создавать нужные ему когнитивные рамки, ограничивать свободу познания других субъектов
Институт содействия	Тип хозяйственных отношений, лежащих в основе содействия	Соучастие	Рутина вовлечения	Укорененная в корпорации норма взаимодействия субъектов, которая проявляется в повторяющихся командных умениях и навыках совместного действия	Стремление к коллективности, общности действия
		Культура	Рутина общности	Укорененная в корпорации норма взаимодействия субъектов, проявляющиеся в повторяющихся командных умениях и навыках построения и практического использования общих ментальных моделей	Стремление к общности мысли и восприятия мира
		Творчество	Рутина созидания	Укорененная в корпорации норма взаимодействия субъектов, проявляющаяся в повторяющихся командных умениях и навыках совместного созидания и открытия нового	Стремление к совместному открытию и общности познания нового

Окончание таблицы

Институт корпорации	Основание для выделения типов рутин	Фактор, определивший выделение рутины	Выделенные типы рутин	Определение рутины	Причина актуализации
Институт оппортунизма	Степень легитимизации следования индивидуальному интересу	Слабая	Рутина рационализации	Укорененная в корпорации норма взаимодействия субъектов по поводу реализации своекорыстного мотива действий, которая проявляется в повторяющихся командных умениях и навыках возмездного обмена между субъектами корпорации посредством контрактов различного рода	Упорядочивание возмездного взаимодействия между субъектами корпорации посредством контрактов различного рода
		Средняя	Рутина умолчания	Укорененная норма взаимодействия по поводу реализации своекорыстного мотива действий, которая проявляется в повторяющихся командных умениях и навыках использования информационной асимметрии субъектами корпорации в свою пользу без явного вреда другим конкретным субъектам	Использование информационной асимметрии субъектами в свою пользу без явного вреда другим конкретным субъектам
		Высокая	Рутина обмана	Укорененная в корпорации норма взаимодействия субъектов по поводу реализации своекорыстного мотива действий, которая проявляются в повторяющихся командных умениях и навыках неформального, тайного извлечения в корпорации выгод одними «избранными» субъектами в ущерб других	Тайное извлечение в корпорации выгод одними «избранными» субъектами в ущерб других: перераспределение дохода или издержек

наличие в корпорации дресс-кода и следование ему; принятие в корпорации кодексов корпоративной этики, культуры; принуждение сотрудников к нарушению финансового законодательства; принуждение сотрудников к обману клиентов и поставщиков. Институт содействия представлен такими рутинами, как профсоюзное движение в корпорации, система вовлечения сотрудников в интересы корпорации. Институт оппортунизма представлен нормами, регулирующими и упорядочивающими хищения на предприятии, откаты, использование рабочего времени на личные дела, разглашение коммерческой тайны.

Проанализировав различную информацию, указывающую на наличие в корпорациях описанных выше рутин, мы сделали выводы, позволяющие описать институты современных российских корпораций.

Одни из проявлений рутины института принуждения — дресс-код и кодекс деловой этики. Изучение факта наличия дресс-кода в компаниях и следования ему позволило сделать ряд заключений. Во-первых, дресс-код чаще всего вводится в крупных банках, нефтяных и газовых компаниях и компаниях, находящихся частично или полностью в государственной собственности. Среди таких корпораций: ОАО «Газпромнефть», ОАО «Роснефть», ОАО «РЖД», ОАО «Альфа-Банк», «ВТБ 24», PWC [10].

В прочих отраслях документов, свидетельствующих о принятии на предприятии требований к внешнему виду сотрудников, не было обнаружено. Так, например, при описании внешнего вида сотрудников компании ОАО «Вымпелком» отмечается полная свобода в выборе одежды и аксессуаров.

Во-вторых, что касается требований, предъявляемых к внешнему виду сотрудников, то в наиболее жестких из них (в случае ОАО «Газпромнефть», например) указываются требования к стилю, цвету и даже марке одежды, обуви и аксессуаров, к форме прически, макияжу у женщин. В большинстве случаев более общие требования, например ухоженность, чистота, сдержанность (ОАО «Уралкалий» [18]), прописаны в кодексах корпоративной культуры и деловой этики. В некоторых корпорациях административно-управленческому персоналу запрещается пользоваться сотовым телефоном на рабочем месте.

В-третьих, как правило, дресс-код не регламентируется отдельными документами и часто носит неформальный (или даже негласный) характер. Но требования к его соблюдению, например в банковской сфере, довольно жесткие, хоть и детально не прописаны. Часто это просто «белый верх, черный низ». Вообще банки можно разделить на две категории: те, которые требуют от работников жесткого соблюдения корпоративной формы одежды (например ОАО «Альфа-Банк», ОАО «Банк “Санкт-Петербург”», ОАО «ВТБ 24»), и те, которые относятся к внешнему виду сотрудников более лояльно (например ОАО «Бинбанк», ДжиИ Мани Банк).

Как влияют подобные рутины (равно как и рутины, обеспечивающие следование рутинам «дресс-кода»), понять сложно. Можно сделать вывод, что наличие «униформы» как сигнал «серьезности» организации может способствовать притоку в нее клиентов.

Еще одним фактором, указывающим на присутствие в компании рутин института принуждения, является принятие корпорацией кодексов деловой этики и подобных ему норм. В ходе исследования отмечено, что в большинстве крупных российских корпораций такие кодексы существуют, однако свидетельств о следовании этим кодексам, к сожалению, практически нет.

Например, такие положения (кодексы) разработаны в ОАО «Уралкалий» (кодекс корпоративной культуры) [18], ОАО «НОВАТЭК» [14], ОАО «ЛукОйл» [16], ОАО «Висмут» (РМ-Холдинг) (кодекс деловой этики) [15], ОАО «РЖД» (методическое пособие по деловому этикету) [33], ОАО «Аэрофлот» [17; 41], ОАО «Газпром» (кодекс корпоративной этики) [19] и др.

Кодексы деловой этики, как правило, носят стандартизированный характер и регламентируют поведение субъектов корпорации в сферах отношений с работниками, отношений внутри группы компаний, отношений с акционерами и инвесторами, отношений с государством, отношений с деловыми партнерами, раскрытия информации.

На внутрифирменном уровне рутины принуждения проявляются в технологиях контроля рабочего времени, в системах видеонаблюдения, в существующих системах внутренней отчетности, вплоть до фотографий рабочего дня.

Рутины института содействия можно наблюдать в форме профсоюзной деятельности. Профсоюзное движение в нашей стране имеет глубокие корни и потому довольно широко представлено в частных и государственных корпорациях, в государственных организациях и учреждениях. Однако зачастую существование

у субъекта данного института носит лишь формальный характер — он не работает на практике (в отличие от западных компаний).

Лишь в ряде российских предприятий протестные акции работников при поддержке профсоюзов являются инструментом коллективного давления на руководство компаний. Так, например, в ОАО «Автоваз» забастовки работников (при поддержке неофициального профсоюза «Единство») проводятся регулярно (так было в 2002, 2007, 2011, 2013 гг.). Причинами протестных акций, как правило, являются неполная или несвоевременная выплата заработной платы, низкий уровень оплаты труда, отсутствие стимулов для карьерного роста [5; 11; 13; 20]. «Официальный» профсоюз в это не вмешивался. А требования работников в большинстве случаев не были удовлетворены. Регулярно подобные акции проводятся и на российском заводе компании «Форд» [12]. Следует отметить, что в России в данной отрасли (производство автомобилей) действуют сильные как официальные, так и неофициальные профсоюзные организации.

Весьма редко информация о проведении кампании профсоюзами корпораций и достигнутых ими результатах появляется в российских СМИ. Но подобные акции часто инициируются работниками предприятий самостоятельно. Много случаев, когда протестные акции устраиваются работниками при содействии региональных и отраслевых профсоюзных организаций.

Так, в 2013 г. с жалобой в государственную инспекцию труда с требованиями повысить заработную плату обратились работники ОАО «Метровагонмаш» [32] (единственный в стране завод по производству вагонов для метро). Поддержку работникам оказала межрегиональная профсоюзная организация «Защита труда», также являющаяся для компании неофициальным профсоюзом. Схожая ситуация произошла в 2014 г. на локомотивовагоноремонтном заводе в Бурятии. В 2014 г. с требованием выплатить заработную плату вышли рабочие ОАО «Автокран» [25]. Профсоюз компании в протестной акции поддержку работникам не оказал. Забастовки неоднократно были проведены также российскими моряками, шахтерами, авиадиспетчерами, медицинскими работниками.

Функции же в российских корпорациях официальных профсоюзов, зачастую верных руководству компаний, нередко сводятся только к участию в мирной майской демонстрации трудящихся.

Пожалуй, самым характерным элементом структуры института содействия в корпорациях является внедряемая и работающая на практике система вовлечения работников в общие интересы корпорации. Одной из форм такого содействия является система стимулирования работников ESOP (employee stock ownership plan), которая предполагает участие сотрудников в прибылях корпорации путем распределения между ними акций (долей) компании. К сожалению, в настоящее время слишком мало компаний (как в России, так и за рубежом) понимают важность данной формы сотрудничества.

На практике известны и более демократичные методы управления, основанные на вовлечении работников в процесс управления и принятия решений, в том числе и относительно их собственных обязанностей и вознаграждения. Опыт нескольких компаний показывает, что подобные системы, при всей их лояльности и высокой степени свободы работников, дают огромные выгоды как отдельным субъектам корпораций, так и корпорации в целом. Примерами компаний, внедривших инновационные системы участия работников в интересах компании, являются бразильская компания Semco и американская Gore.

Semco использует в своей повседневной деятельности ряд принципов, позволяющих каждому сотруднику ощущать свою сопричастность к жизни компании [34]. Это программы, направленные на вовлечение в управление бизнесом, в собственное развитие сотрудников, установление баланса между личной жизнью и работой. Среди предлагаемых компанией внутрикорпоративных программ — программа участия в прибылях, программы, обеспечивающие свободный доступ работников к информации (в том числе финансовой), программа участия сотрудников в установлении собственной заработной платы, программы, направленные на коллективную оценку эффективности и дальнейшее самосовершенствование сотрудников, предоставляемая работнику возможность работы дома и др. Результатом описанной системы управления является высокая успешность компании на протяжении нескольких десятков лет.

Другая компания, применяющая альтернативные общепринятым на сегодняшний день методам управления,— корпорация W. L. Gore and Associates, производящая высокотехнологичные изделия, такие как водонепроницаемую ткань, изоляционные покрытия, а также ряд комплек-

тующих и материалов для автомобильной, медицинской, фармацевтической, полупроводниковой промышленности [40].

Одна из особенностей управления в компании Gore — следование «принципу 150»: численность группы людей, работающих совместно, не должна превышать 150 человек. Считается, что именно такое количество коллективно действующих индивидов способствует эффективному распространению информации, препятствует ее асимметрии, что очень важно для успешной работы компаний и их подразделений. Корпорация Gore поделена на подразделения (с количеством сотрудников до 150 человек) преимущественно по производственному принципу. Сотрудники каждого из подразделений корпорации находятся в непосредственном контакте друг с другом и хорошо осведомлены о личных и деловых качествах друг друга. Еще одним принципом работы компании является отсутствие должностей и полное равенство работников в отношении условий труда. Все это позитивно сказывается на результатах деятельности компании и еще раз доказывает важность сотрудничества и индивидуального подхода в создании корпоративной структуры управления. В российских корпорациях подобные формы сотрудничества между субъектами корпорации обнаружены не были.

Институт содействия представляют также рутины, регламентирующие наставничество и поощрение профессионального мастерства, включая конкурсы «Работник недели», «Работник месяца» и т. п. Это способствует вовлечению сотрудников в корпорацию, росту их лояльности и приверженности.

Пожалуй, одним из наиболее развитых и устойчивых институтов современной корпорации является институт оппортунизма, который поддерживается рутинами рационализации, умолчания и обмана.

Для анализа этих рутин (без разграничения) нами были использованы данные опросов работников и руководителей корпораций, указывающие на наличие в корпорациях уклонений от служебных обязанностей, использования рабочего времени на личные цели и т. д.

Наиболее «безобидной» и в то же время самой распространенной формой оппортунизма в корпорациях является использование сотрудниками рабочего времени в личных целях. Из проведенного рекрутинговой компанией Head Hunter исследования, в котором приняли участие 2270 офисных работников, следует, что только 13 % опрошенных не используют веб-ресурсы на работе в личных целях [26]. Чаще всего во время рабочего дня сотрудники офисов проверяют личную почту, читают новости и обмениваются сообщениями. При этом 46 % опрошенных считают, что просмотр интернет-ресурсов не влияет на результаты работы и даже улучшает их. Опять же этот процесс рутинизирован, работники часто априори знают, как обойти формальные запреты.

Кроме того, многие исследования, как в России, так и за рубежом, показывают, что большинство работников тратит на выполнение своих обязанностей только 50–70 % рабочего времени [22]. Правда, в случае работников умственного труда ученые считают это нормальным, так как поток информации со временем только увеличивается, и мозгу работника нужен периодический отдых.

В то же время результаты исследований показывают, что менеджеры зачастую используют положенный им обеденный перерыв на выполнение рабочих обязанностей. В ходе опроса, проведенного на портале Zarplata.ru (2883 респондента), выяснилось, что более 50 % работников тратят на обеденный перерыв не более 30 минут, а 20 % работников и руководителей вообще не имеют времени на обед [35].

Незаконное присвоение активов — еще одна форма рутины оппортунизма в российских и зарубежных корпорациях. По частоте зафиксированных злоупотреблений хищения занимают первое место и наносят наибольший ущерб компаниям. Хищения активов в корпорациях осуществляются разнообразными способами:

1) в сфере производства — хищение готовой продукции, сырья, материалов, комплектующих и т. п.; поставки неучтенной продукции в обход бухгалтерии предприятия;

2) в сфере реализации товаров и услуг — снижение цены для «своих» клиентов взамен на денежное вознаграждение («откат»); махинации с объемами реализации, с ассортиментом товара;

3) в сфере корпоративных закупок — завышение покупной цены в обмен на денежное вознаграждение от поставщика; махинации с качеством и объемами товаров;

4) в сфере маркетинга и рекламы — личные договоренности между менеджерами и рекламными агентствами о преимущественном выборе поставщика услуги; приобретение рекламных услуг по завышенным ценам;

5) в сфере управления — махинации с отчетностью; вывод активов на «подконтрольные» менеджерам фирмы; заключение заведомо невыгодных контрактов; вывод наличности через сторонние фирмы; продажа инсайдерской информации.

Описанные схемы, безусловно, не являются устойчивыми нормами для всех корпораций, но они доподлинно известны в корпоративных кругах и при желании легко реализуются в конкретных компаниях. Трудовая мобильность среди менеджеров способствует распространению этих практик в другие компании, происходит организационное обучение. Следует отметить, что в России часты случаи обнаружения мошенничества в корпорациях (особенно в государственных), причем охватывают они различные сферы: туризм, реализацию нефти и нефтепродуктов, розничную сетевую торговлю, строительство, производство минеральных удобрений и многие другие. Воровство и коррупция в корпорациях нередко приводят к отказу иностранных инвесторов от работы в данных компаниях и даже в стране. Кроме того, неразвитость институтов защиты прав акционеров значительно снижает инвестиционный рейтинг стран и препятствует притоку иностранного капитала (что в полной мере справедливо для России).

В центре мошеннических скандалов в разное время оказывались такие корпорации, как ОАО «Юкос» [9], ОАО «Аэрофлот» [8], ОАО «Славнефть» [37], ОАО «Волховский алюминиевый завод» [6], ОАО «Уралкалий» [3], ГМК «Норильский никель» [27]. Из совсем «свежего» — дело в отношении руководителя АФК «Система», связанное с нефтепромышленным комплексом Башкирии.

Рассмотренные примеры действия рутин показывают их многоплановый характер, однако определенные основания для их выделения и классификации существуют. Для этого необходим анализ текстов кодексов корпоративного поведения, описаний дресс-кодов и т. п., а также практики их выполнения. Отдельного внимания должно заслуживать профсоюзное движение, которое реализует функции института содействия, порождая нормы совместного действия и общего образа мыслей, и одновременно функции института оппортунизма, поскольку одна из важных целей профсоюзов — достижение личных выгод работников в ущерб общему делу. В статье осталась нерассмотренной рутинизация совместной, командной работы в корпорации, поскольку это внутренний, неафишируемый процесс и требует глубокого анализа проблемы «изнутри» корпорации.

Одной из главных идей статьи является утверждение, что проявления принуждения, содействия и оппортунизма в корпорации рутинизировано, то есть соответствующий образ действия существует до начала самого действия, корпорация «знает», что нужно делать в той или иной ситуации. Это неявное знание способствует сокращению трансакционных издержек корпораций и в конечном итоге направлено на рост их эффективности.

Список литературы

1. Бакан, Дж. Корпорация: патологическая погоня за прибылью : пер. с англ. / Дж. Бакан. М. : И. Д. Вильямс, 2007. 288 с.

2. Бархатов, В. И. Особенности проявления оппортунизма в российских машиностроительных корпорациях / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // Организатор производства. 2013. № 2. С. 15–20.

3. Бизнес, политика и мошенничество. Российские эксперты о деле «Уралкалия» [Электронный ресурс]. URL: http://www.bgr.by/act/2013-09-27-2

4. Гобсон, Дж. Империализм : пер. с англ. / Дж. Гобсон. Ленинград : Прибой, 1927. 287 с.

5. Гордеева, С. Забастовка на АвтоВАЗе [Электронный ресурс] // Auto.63.ru : портал. URL: http://auto.63.ru/text/today/384083.html

6. Готова, Н., Почему российские компании так страдают от воровства менеджеров [Электронный ресурс] / Н. Готова, А. Зайко // Компания : деловой еженедельник. № 42 (238). URL: http://ko.ru/articles/5552

7. Гэлбрейт, Дж. Экономические теории и цели общества : пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. М. : Прогресс, 1976. 406 с.

8. Дело Аэрофлота [Электронный ресурс]. URL: http://simvol6.ru/doeveseovt1/%D0%94%D0%B5%D0%BB%D0%BE_%D0%90%D1%8D%D1%80%D0%BE%D1%84%D0%BB%D0%BE%D1%82%D0%B0

9. Дело ЮКОСа [Электронный ресурс] // Википедия : свободная энциклопедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/ %C4 %E5 %EB %EE_ %DE %CA %CE %D1 %E0

10. Дресс-код в компании PWC [Электронный ресурс]. URL: http://www.pwc.ru/ru/careers/relocation/dress-code.jhtml

11. Забастовка на «АвтоВАЗе» прекращена [Электронный ресурс] // BBC. Russian.com : сайт. URL: http://news.bbc.co.uk/hi/russian/russia/newsid_6925000/6925495.stm

12. Забастовка на «Форде» задержит поставки Ford Focus [Электронный ресурс] // Росбалт : сайт. URL: http://www.rosbalt.ru/piter/2007/11/20/432925.html

13. Забастовка на АвтоВАЗе [Электронный ресурс] // Водители автомобилей : портал. URL: http://voditeliauto.ru/novosti/zabastovka-na-avtovaze.html

14. Кодекс деловой этики ОАО «НОВАТЭК» [Электронный ресурс]. URL: file:///C:/temp/Kodeks_delovoy_etiki_OAO_NOVATEK.pdf

15. Кодекс корпоративной этики ООО «Управляющая компания холдинга РКТМ» [Электронный ресурс]. URL: http://www.vismyt.ru/codex.php

16. Кодекс деловой этики : обращение президента ОАО «ЛукОйл» В. Ю. Алекперова [Электронный ресурс]. URL: http://lukoil-perm.ru/mi-neftyaniki/business-rule/

17. Кодекс корпоративного поведения ОАО «Аэрофлот» [Электронный ресурс]. URL: http://www.aeroflot.lv/cms/files/shareholders/3097.pdf

18. Кодекс корпоративной культуры ОАО «Уралкалий» [Электронный ресурс]. URL: http://www.uralkali.com/upload/doc/kodex_new.pdf

19. Кодекс корпоративной этики ОАО «Газпром» [Электронный ресурс]. URL: http://www.gazprom.ru/f/posts/60/091228/2012-07-30-codex-of-corporate-ethics.pdf

20. Кочемина, Н. Забастовка на «АвтоВАЗе»: мифы и реальность [Электронный ресурс] / Н. Кочемина // Солидарность : центр. профсоюз. еженедел. газ. 2007. № 28. URL: http://www.solidarnost.org/thems/trudovoj-konflikt/trudovoj-konflikt_4125.html

21. Ленин, В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма / В. И. Ленин // Ленин В. И. Полн. собр. соч. : в 55 т. М., 1968. Т. 27. С. 387.

22. Малыхин, М. Россияне тратят зря половину рабочего времени [Электронный ресурс] / М. Малыхин. URL: http://finance.rambler.ru/news/ratings/35894297.html

23. Маркс, К. Капитал: критика политической экономии : в 2 т. Т. 1. М. : Эксмо, 2012. 1200 с.

24. Маршалл, А. Принципы экономической науки : пер. с англ. : в 2 т. Т. 1. М. : Прогресс, 1993. 426 с.

25. На крупнейшем в стране заводе стреловых кранов продолжается забастовка [Электронный ресурс] // Межрегиональный профсоюз. Рабочая ассоциация : портал. URL: http://mpra.novoprof.org/news/russia/1707-Na-krupneishem-v-strane-zavode-strelovih-kranov-prodoljaetsia-zabastovka

26. На что сотрудники тратят рабочее время. Инфографика [Электронный ресурс]. URL: http://www.colton.ru/blog/post/257

27. «Норильский никель» обвиняется в недостаче государственной меди [Электронный ресурс]. URL: http://www.fundshub.ru/finances/managing_companies/14493.php

28. Плетнев, Д. А. Концепция корпорации: опыт системно-институционального исследования : монография : в 2 ч. Ч. 2 / Д. А. Плетнев. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2013. 252 с.

29. Плетнев, Д. А. Операционализация эволюционно-институциональной теории корпорации / Д. А. Плетнев // Дискуссия : журн. науч. публ. 2013. № 1 (31). С. 71–77.

30. Плетнев, Д. А. Системно-институциональная теория корпорации: к разработке новой концепции / Д. А. Плетнев // Экон. наука соврем. России. 2013. № 4 (63). С. 7–18.

31. Плетнев, Д. А. Сущность и природа рутин вовлечения в структуре института содействия корпорации / Д. А. Плетнев // Terra economicus. 2013. Т. 11. № 1. С. 47–56.

32. Рабочие пожаловались властям на «Метровагонмаш» [Электронный ресурс] // Lenta.ru : сайт. URL: http://lenta.ru/news/2013/08/19/salaries

33. Распоряжение от 21 марта 2013 г. № 691р «Об утверждении методического пособия по деловому этикету в аппарате управления Открытого акционерного общества “Российские железные дороги”» [Электронный ресурс]. URL: http://jd-doc.ru/2013/mart-2013/4258-rasporyazhenie-oao-rzhd-ot-21-03-2013-n-691r

34. Семлер, Р. Маверик : история успеха самой необычной компании в мире : пер. с англ. / Р. Семлер. М. : Добрая кн., 2013. 386 с.

35. Сколько рабочего времени убивают сотрудники? [Электронный ресурс] // Zarplata.ru : портал. URL: http://www.zarplata.ru/a-id-33143.html

36. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. М. : Эксмо, 2007.

37. Тутушкин, А. «Славнефть» обыскали [Электронный ресурс] / А. Тутушкин, А. Никольский // Ведомости. 2008. 22 февр. URL: http://neftegaz.ru/press/view/4189

38. Уильямсон, О. Логика экономической организации / О. Уильямсон // Природа фирмы : пер. с англ. М. : Дело, 2001. С. 135–174.

39. Фукуяма, Ф. Доверие : социальные добродетели и путь к процветанию : пер. с англ. / Ф. Фукуяма. М. : АСТ, 2008. 730 с.

40. Shipper, F. Classic Case 6 W.L. Gore and Associates, Inc. / F. Shipper, C. Manz // Organizational Theory. N. Y. : Addison Wesley Longman, 1995. 706 p.

41. SKYTEAM Corporate Social Responsibility Statement [Электронный ресурс]. URL: http://static.skyteam.com/Global/People%20and%20Planet/20130213_People%20and%20Planet%20CSR%20statement.pdf

Сведения об авторах

Плетнев Дмитрий Александрович — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. pletnev@csu.ru

Николаева Екатерина Владимировна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. nikolaeva@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 18 (347).
Economy. Issue. 46. P. 111–122.

ELEMENTS OF INSTITUTIONAL STRUCTURE IN THE MODERN CORPORATIONS

D. A. Pletnev

Candidate of economic Sciences, docent of the Department of Economics of industries and markets of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. pletnev@csu.ru

E. V. Nikolaeva

Candidate of economic Sciences, docent of the Department of Economics of industries and markets of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. nikolaeva@csu.ru

Behavior of the subjects of modern corporations is largely institutionalized. It isn't obeys the laws of personal gain, but follows the norms and rules of behavior. Institutional structure of corporations still remains scantily explored. The elements of the institutional structure are not identified and described. The article presents an analysis of the institutional elements basis on the author's typology of corporation institutions that can be traced in modern corporation. Special attention is paid to the form of routinized enforcement such as code of Corporate Conduct and dress code, routines of assistance in the form of the trade union movement, as well as routines of opportunism, including "kickbacks" and forms of assets withdrawal. It is proved the institutional nature of most of the actors operations in corporations. The authors formulate some problems for further study of institutional structure of corporation.

Keywords: *corporation, institutional structure of corporation, opportunism, trade union movement, dress code, Code of Corporate Conduct.*

References

1. 1. Bakan, Dzh. Korporaciya: patologicheskaya pogonya za pribyliu [The Corporation: the pathological pursuit of profit] : per. s angl. / Dzh. Bakan. M. : I. D. Viliams, 2007. 288 s.

2. Barhatov, V. I. Osobennosti proyavleniya opportunizma v rossiyskih mashinostroitel'nyh korporaciyah [Features of opportunism in the Russian machine-building enterprises] / V. I. Barhatov, D. A. Pletnev // Organizator proizvodstva. 2013. № 2. S. 15–20.

3. Biznes, politika i moshennichestvo. Rossiyskie eksperty o dele «Uralkaliya» [Business, politics and fraud. Russian experts about the case of Uralkali] [Elektronniy resurs]. URL: http://www.bgr.by/act/2013-09-27-2

4. Gobson, Dzh. Imperializm [Imperialism] : per. s angl. / Dzh. Gobson. Leningrad : Priboy, 1927. 287 s.

5. Gordeeva, S. Zabastovka na AvtoVAZe [Strike at AVTOVAZ] [Elektronniy resurs] // Auto.63.ru : portal. URL: http://auto.63.ru/text/today/384083.html

6. Gotova, N., Pochemu rossiyskie kompanii tak stradayut ot vorovstva menedzherov [Why Russian companies suffer from the theft managers] [Elektronniy resurs] / N. Gotova, A. Zaiko // Kompaniya : delovoy ezhenedel'nik. № 42 (238). URL: http://ko.ru/articles/5552

7. Gelbreit, Dzh. Ekonomicheskie teorii i celi obschestva [Economic theory and the goals of society] : per. s angl. / Dzh. Gelbreit. M. : Progress, 1976. 406 s.

8. Delo Aeroflota [The Case Of Aeroflot] [Elektronniy resurs]. URL: http://simvol6.ru/doeveseovt1/%D0%94%D0%B5%D0%BB%D0%BE_%D0%90%D1%8D%D1%80%D0%BE%D1%84%D0%BB%D0%BE%D1%82%D0%B0

9. Delo YuKOSa [The Yukos Affair] [Elektronniy resurs] // Vikipediya : svobodnaya enciklopediya. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%C4%E5%EB%EE_%DE%CA%CE%D1%E0

10. Dress-kod v kompanii PWC [Dress code at PWC] [Elektronniy resurs]. URL: http://www.pwc.ru/ru/careers/relocation/dress-code.jhtml

11. Zabastovka na «AvtoVAZe» prekraschena [Strike at AVTOVAZ stopped] [Elektronniy resurs] // BBC. Russian.com : sait. URL: http://news.bbc.co.uk/hi/russian/russia/newsid_6925000/6925495.stm

12. Zabastovka na «Forde» zaderzhit postavki Ford Focus [The strike at the Ford plant will delay delivery of Ford Focus] [Elektronniy resurs] // Rosbalt : sait. URL: http://www.rosbalt.ru/piter/2007/11/20/432925.html

13. Zabastovka na AvtoVAZe [Strike at AVTOVAZ] [Elektronniy resurs] // Voditeli avtomobiley : portal. URL: http://voditeliauto.ru/novosti/zabastovka-na-avtovaze.html

14. Kodeks delovoy etiki OAO «NOVATEK» [The code of business conduct and ethics of OJSC «NOVATEK»] [Elektronniy resurs]. URL: file:///C:/temp/Kodeks_delovoy_etiki_OAO_NOVATEK.pdf

15. Kodeks korporativnoy etiki OOO «Upravlyayuschaya kompaniya holdinga RKTM» [The code of ethics LLC «Managing company of the holding rctm»] [Elektronniy resurs]. URL: http://www.vismyt.ru/codex.php

16. Kodeks delovoy etiki : obraschenie prezidenta OAO «LukOil» V. Yu. Alekperova [Code of conduct : the President of OAO «LukOil» V. Y. Alekperov] [Elektronniy resurs]. URL: http://lukoil-perm.ru/mi-neftyaniki/business-rule/

17. Kodeks korporativnogo povedeniya OAO «Aeroflot» [The code of corporate conduct of OJSC «Aeroflot»] [Elektronniy resurs]. URL: http://www.aeroflot.lv/cms/files/shareholders/3097.pdf

18. Kodeks korporativnoy kul'tury OAO «Uralkaliy» [The code of corporate culture of OJSC «Uralkali»] [Elektronniy resurs]. URL: http://www.uralkali.com/upload/doc/kodex_new.pdf

19. Kodeks korporativnoy etiki OAO «Gazprom» [The code of corporate conduct and ethics of OJSC «Gazprom»] [Elektronniy resurs]. URL: http://www.gazprom.ru/f/posts/60/091228/2012-07-30-codex-of-corporate-ethics.pdf

20. Kochemina, N. Zabastovka na «AvtoVAZe»: mify i real'nost' [Strike at AvtoVAZ: myths and reality] [Elektronniy resurs] / N. Kochemina // Solidarnost' : centr. profsoyuz. ezhenedel. gaz. 2007. № 28. URL: http://www.solidarnost.org/thems/trudovoj-konflikt/trudovoj-konflikt_4125.html

21. Lenin, V. I. Imperializm, kak vysshaya stadiya kapitalizma [Imperialism, the highest stage of capitalism] / V. I. Lenin // Lenin V. I. Poln. sobr. soch. : v 55 t. M., 1968. T. 27. S. 387.

22. Malyhin, M. Rossiyane tratyat zrya polovinu rabochego vremeni [The Russians waste a half-time] [Elektronniy resurs] / M. Malyhin. URL: http://finance.rambler.ru/news/ratings/35894297.html

23. Marks, K. Kapital: kritika politicheskoy ekonomii [Capital: critique of political economy] : v 2 t. T. 1. M. : Eksmo, 2012. 1200 s.

24. Marshall, A. Principy ekonomicheskoy nauki [The principles of economic science] : per. s angl. : v 2 t. T. 1. M. : Progress, 1993. 426 s.

25. Na krupneishem v strane zavode strelovyh kranov prodolzhaetsya zabastovka [The country's largest plant jib cranes strike continues] [Elektronniy resurs] // Mezhregional'niy profsoyuz. Rabochaya associaciya : portal. URL: http://mpra.novoprof.org/news/russia/1707-Na-krupneishem-v-strane-zavode-strelovih-kranov-prodoljaetsia-zabastovka

26. Na chto sotrudniki tratyat rabochee vremya. Infografika [What employees spend their working time. Infographics] [Elektronniy resurs]. URL: http://www.colton.ru/blog/post/257

27. «Noril'skiy nikel'» obvinyaetsya v nedostache gosudarstvennoy medi [Norilsk Nickel is charged with the shortage of state copper] [Elektronniy resurs]. URL: http://www.fundshub.ru/finances/managing_companies/14493.php

28. Pletnev, D. A. Koncepciya korporacii: opyt sistemno-institucional'nogo issledovaniya [The concept of the Corporation: the experience system-institutional research] : monografiya : v 2 ch. Ch. 2 / D. A. Pletnev. Chelyabinsk : Izd-vo Chelyab. gos. un-ta, 2013. 252 s.

29. Pletnev, D. A. Operacionalizaciya evolucionno-institucional'noy teorii korporacii [The operationalization of the evolutionary-institutional theory of the Corporation] / D. A. Pletnev // Diskussiya : zhurn. nauch. publ. 2013. № 1 (31). S. 71–77.

30. Pletnev, D. A. Sistemno-institucional'naya teoriya korporacii: k razrabotke novoy koncepcii [System-institutional theory of the Corporation: to develop a new concept] / D. A. Pletnev // Ekon. nauka sovrem. Rossii. 2013. № 4 (63). S. 7–18.

31. Pletnev, D. A. Suschnost' i priroda rutin vovlecheniya v strukture instituta sodeistviya korporacii [The essence and nature of the routines involved in the structure of the Institute assistance Corporation] / D. A. Pletnev // Terra economicus. 2013. T. 11. № 1. S. 47–56.

32. Rabochie pozhalovalis' vlastyam na «Metrovagonmash» [The workers complained to the authorities on «Metrovagonmash»] [Elektronniy resurs] // Lenta.ru : sait. URL: http://lenta.ru/news/2013/08/19/salaries

33. Rasporyazhenie ot 21 marta 2013 g. № 691r «Ob utverzhdenii metodicheskogo posobiya po delovomu etiketu v apparate upravleniya Otkrytogo akcionernogo obschestva "Rossiyskie zheleznye dorogi"» [Available from March 21, 2013 No. 691r «On approval of guidelines on business etiquette in the device management Open joint stock company "Russian Railways"»] [Elektronniy resurs]. URL: http://jd-doc.ru/2013/mart-2013/4258-rasporyazhenie-oao-rzhd-ot-21-03-2013-n-691r

34. Semler, R. Maverik : istoriya uspeha samoy neobychnoy kompanii v mire [Maverick : the success story of the most unusual company in the world] : per. s angl. / R. Semler. M. : Dobraya kn., 2013. 386 s.

35. Skol'ko rabochego vremeni ubivayut sotrudniki? [How much working time kill employees?] [Elektronniy resurs] // Zarplata.ru : portal. URL: http://www.zarplata.ru/a-id-33143.html

36. Smit, A. Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov [An inquiry into the nature and causes of the wealth of Nations] / A. Smit. M. : Eksmo, 2007.

37. Tutushkin, A. «Slavneft'» obyskali [Slavneft searched] [Elektronniy resurs] / A. Tutushkin, A. Nikol'skiy // Vedomosti. 2008. 22 fevr. URL: http://neftegaz.ru/press/view/4189

38. Uiliamson, O. Logika ekonomicheskoy organizacii [The logic of economic organization] / O. Uiliamson // Priroda firmy : per. s angl. M. : Delo, 2001. S. 135–174.

39. Fukuyama, F. Doverie : social'nye dobrodeteli i put' k procvetaniyu [Trust : the social virtues and the path to prosperity] : per. s angl. / F. Fukuyama. M. : AST, 2008. 730 s.

40. Shipper, F. Classic Case 6 W. L. Gore and Associates, Inc. / F. Shipper, C. Manz // Organizational Theory. N. Y. : Addison Wesley Longman, 1995. 706 p.

41. SKYTEAM Corporate Social Responsibility Statement [Elektronniy resurs]. URL: http://static.skyteam.com/Global/People%20and%20Planet/20130213_People%20and%20Planet%20CSR%20statement.pdf

Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 18 (347).
Экономика. Вып. 46. С. 123–136.

УДК 334.72
ББК 65.292.34

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ

Д. С. Бенц, И. А. Белова, Е. С. Силова
ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Приведена классификация факторов и показателей экономического роста корпораций. Выделены и исследованы институциональные факторы роста российских корпораций. В качестве основных институциональных факторов роста корпораций предложено рассматривать эффективность контрактных отношений, качество корпоративных институтов, уровень налоговой нагрузки. Проведена оценка влияния налоговой нагрузки на эффективность контрактных отношений, а также рост российских корпораций. Выполнен анализ роста российских корпораций в различных отраслях (нефтегазовой, металлургии, электроэнергетике), построены модели их роста с учетом таких факторов, как налоговая нагрузка, уровень дивидендных выплат и уровень оплаты труда управленческого персонала.

Ключевые слова: *институциональные факторы, эффективность контрактных отношений, дивидендные выплаты, расходы на оплату труда управленческого персонала, налоговая нагрузка, модель роста российских корпораций.*

Введение

В современных условиях корпорации являются ядром экономической системы, и от роста корпораций зависят многие макроэкономические показатели, уровень жизни и благосостояние населения. На наш взгляд, на сегодняшний день отсутствует комплексный подход к исследованию факторов экономического роста корпораций, в частности недостаточно изученным остается вопрос о влиянии на экономический рост институциональных факторов роста. В данной работе исследуется эффективность контрактных отношений в качестве институционального фактора роста. В свою очередь, данная категория рассматривается через качество корпоративных институтов, уровень оппортунизма и квалификации менеджеров. В качестве внешнего институционального фактора роста корпораций рассматривается уровень налоговой нагрузки. Цель работы — построить модели факторов роста для российских корпораций.

Исследование факторов экономического роста российских корпораций

На качество и интенсивность роста корпораций оказывают влияние многие факторы, как внутренние, так и внешние. Классическими факторами экономического роста считаются факторы спроса, факторы предложения и факторы, определяющие распределение ресурсов.

Под экономическим ростом корпораций будем понимать количественное увеличение основных показателей деятельности (прежде всего объемов производства, хотя в качестве показателей роста могут рассматриваться и численность персонала, количество основных фондов и т. п.), которое является основой для повышения эффективности деятельности корпорации. Под «факторами экономического роста» в данной работе понимаются переменные внешней и внутренней среды фирмы, которые оказывают прямое или косвенное влияние на экономический рост. Ученые разных методологических направлений пытались выявить основные факторы экономического роста.

Впервые факторы экономического роста рассмотрел А. Смит. Он разработал трехфакторную концепцию экономического роста, выделив в качестве факторов труд, землю и капитал [10]. В дальнейшем эту концепцию разрабатывал Ж.-Б. Сэй, сформулировав закон, в соответствии с которым в процессе производства образуется доход, равный стоимости всей продукции. Таким образом, спрос обеспечивается предложением.

А. Маршалл наряду с капиталом выделял такие факторы роста, как качество организации, общественная безопасность; то есть впервые можно говорить о выделении неких институциональных факторов экономического роста [7].

Дж. Кейнс в своей «Общей теории занятости, процента и денег» рассматривал инструменты,

направленные на стимулирование эффективного роста [6]. К таким инструментам он относил меры бюджетной и денежной политики, в том числе изменение процентной ставки, а также перераспределение доходов.

По мнению Е. Домара, важная роль в обеспечении экономического роста принадлежит инвестициям, при этом они создают также и новые мощности, и новые доходы. Основная задача экономической политики состоит в определении оптимальных объемов капиталовложений.

Р. Харрод развивал модель Е. Домара [12]. Эффективность роста, согласно модели Харрода — Домара, зависит от динамики инвестиций.

Р. Солоу, Э. Денисон, Дж. Мид факторами экономического роста считали другие факторы. В частности, в модели Р. Солоу основным фактором роста является норма сбережений [15]: чем эта норма выше, тем более высоким уровнем отличается производство и тем больше собственный капитал. Второй фактор макроэкономического роста — динамика населения. В качестве третьего важнейшего фактора роста автор рассматривает технический прогресс, то есть качественные преобразования в производственном процессе, включая увеличение компетентности работников, изменения в условиях труда и т. п.

Й. Шумпетер, в отличие от многих предшественников, рассматривает процесс экономического развития (а не роста) и считает главными его факторами системные изменения в экономике, и основной источник подобных преобразований — предпринимательские новации [13].

Т. Эггертссон, Э. де Сото в качестве факторов экономического роста выделяли культурные факторы, законодательство, борьбу за распределение богатства, уровень трансакционных издержек [11; 14].

В современной экономической науке принято разделять все факторы роста на прямые и косвенные. Прямые факторы обеспечивают рост физически и включают количество и качество природных и трудовых ресурсов, основной капитал, уровень развития предпринимательских способностей в обществе, уровень технологического и организационного развития. Косвенные факторы — это параметры экономической системы, в том числе институциональной среды, позволяющие реализовать потенциальные возможности экономического роста.

Факторы, влияющие на экономический рост крупных корпораций, в зависимости от источника воздействия можно разделить на две группы — внутренние и внешние. К внутренним факторам относятся: положение корпорации на рынке, имеющиеся в ресурсы, их доступность, качество, стоимость, уровень технологической оснащенности, кадровый потенциал, инновационная активность и мотивация персонала, финансовая политика компании, уровень и качество менеджмента и т. п. В свою очередь, внутренние факторы роста можно разделить на три группы: управленческие, производственные, рыночные.

Классификация факторов роста корпораций представлена в табл. 1. Факторы классифицированы по двум основным критериям — по степени влияния на экономический рост и в зависимости от источника воздействия.

Внешние факторы экономического роста корпораций — это причины, воздействующие на них извне непосредственно (появление альтернативных источников ресурсов и энергии, монополизация рынка, строительство новых мощностей, потеря репутации компании) и опосредованно (изменение законодательства в стране и мире, повышение общемировых цен на ресурсы, экономическая стабильность, падение уровня инфляции, изменение соотношения курса внутренней и иностранных валют). Косвенные внешние факторы экономического роста: рыночные (изменение мировых цен на ресурсы, уровень монополизации), финансово-экономические (уровень инфляции, процентная ставка), нормативно-правовые, а также связанные с внешнеэкономическим регулированием (экспортные, другие аспекты тарифно-таможенного регулирования), обстоятельства непреодолимой силы (стихийные бедствия, военные действия, криминальная обстановка).

В рамках сложившейся экономической науки, на наш взгляд, недостаточно исследованными остаются институциональные факторы экономического роста корпораций, которые при этом оказывают огромное влияние на рост корпораций. В том числе следует рассматривать такие институциональные факторы экономического роста, как эффективность контрактных отношений, уровень налоговой нагрузки, качество корпоративных институтов. В данной работе представлена попытка выявить влияние данных факторов на экономический рост на примере российских корпораций.

Рассмотрим сначала более подробно сущность данных институциональных факторов и механизм их влияния на экономический рост. Институциональные факторы, по сути, являются

Таблица 1

Классификация факторов и показателей экономического роста корпораций

Факторы экономического роста	Вид факторов, их параметры	Показатели экономического роста
Внутренние	Прямые	Количество занятых сотрудников Уровень квалификации кадров Производительность труда Количество и состав основных фондов предприятия Вложения в НИОКР
Факторы предложения	Количество и качество основных факторов производства	
	Объем производительного капитала	Количество и качество капитала Закрепленные права собственности предприятия на определенные виды ресурсов Объем инвестиций
Факторы спроса	Косвенные	Цена на продукцию корпорации
	Ценовые	
	Неценовые	Число потребителей продукции Ожидания потребителей Качество продукции Стимулирование спроса
Факторы распределения	Вовлеченность ресурсов	Объем имеющихся запасов ресурсов Права на разведку и разработку новых месторождений Уровень загрузки технологической цепочки
	Рациональное распределение ресурсов	Уровень используемых технологий Монополизация добычи и переработки Совершенствование механизмов совершения трансакций на рынке
Институциональные факторы	Эффективность внутреннего функционирования	Эффективность контрактных отношений Уровень и качество менеджмента Мотивация персонала Культура производства Уровень энергоэффективности ресурсов Уровень энергосбережения ресурсов
Внешние	Косвенные	Уровень налоговой нагрузки Законодательство и государственная политика Уровень развития системы образования и науки Система ценностей общества Уровень культуры в обществе
Институциональные	Эффективность институционального развития	
Факторы спроса	Неценовые факторы спроса	Цена на сопряженные товары и технологии Уровень налогов и пошлин

косвенными, так как влияют на уровень эффективности основных производственных факторов, определяя направление развития всей экономической системы. Например, А. Маршалл относит к факторам роста валового дохода такие факторы, как «общественная безопасность» и «организация» (предпринимательские способности), которые можно трактовать как системную характеристику внешней и внутренней среды, в которой действуют экономические агенты.

В кейнсианской модели экономического роста Харрода — Домара можно выделить такие институциональные факторы экономического роста, которые оказывают воздействие на норму накопления (инвестиции), и факторы, определяющие эффективность инвестиций. Институциональными

факторами будут особенности налоговой системы, параметры денежно-кредитной политики, трансакционные издержки, уровень защиты прав собственности и т. д.

Среди российских ученых, исследовавших влияние институциональной среды на процессы экономического роста, можно выделить В. И. Бархатова, Д. А. Плетнева [1], А. В. Горшкова и др. Институциональные факторы отражают уровень и качество развития институциональной среды того или иного государства, той или иной корпорации [8].

По мнению А. В. Горшкова и Е. С. Силовой, «институциональные факторы — это параметры институциональной среды, характеризующие состояние и уровень развития отдельных институтов или их групп, которые оказывают наибольшее влияние на темпы экономического роста» [5. С. 10]. Институциональные факторы определяют условия функционирования экономических субъектов и определяют эффективность их деятельности.

Одним из центральных институциональных факторов роста, на наш взгляд, является эффективность контрактных отношений в корпорации. Известно, что корпорации возникают в результате глобального процесса отделения собственности от управления в начале XX в., проблема подобного отделения и ее последствия рассматриваются в институциональной теории в рамках теории «агента-принципала». Современные корпорации характеризуются множественностью субъектов управления и, соответственно, наличием множества зачастую расходящихся и даже противоположных интересов, что может вызвать многочисленные конфликты. Основная проблема уже шире общепринятых в рассмотрении вопросов взаимоотношений между менеджерами и акционерами; в процессы распределения ресурсов и принятия решений все более активно вовлекаются другие группы участников корпоративных отношений, в том числе работники и государство.

Под эффективностью контрактных отношений в корпорации будем понимать способность отношений удовлетворять экономические интересы субъектов контрактных отношений в корпорации на основе перераспределения прав собственности. В свою очередь под контрактными отношениями в корпорации будем понимать экономические отношения собственника — менеджера, менеджера — наемного работника по поводу передачи прав собственности на основе сложившейся системы институтов с целью гармонизации экономических интересов субъектов [3. С. 86–94].

Основной фактор, как считает Д. С. Бенц, воздействующий на эффективность контрактных отношений,— доля переданных прав собственности [4. С. 90–96]. Чем больше указанная доля, тем выше эффективность контрактных отношений. Иными словами, зависимость между исследуемыми величинами является положительной.

Алгебраически эффективность контрактных отношений в корпорации может быть представлена в виде соотношения изменения доли дохода каждого субъекта в общем доходе корпорации к изменению доли переданных (акционерами — менеджерам, менеджерами — наемным работникам) прав собственности [3. С. 86–94]:

$$\text{Эффективность}_{\text{К.О. в корпорации}} = \\ = k \cdot \frac{\Delta I}{\Delta S} = k_1 \cdot \frac{\Delta I_1}{\Delta S} + k_2 \frac{\Delta I_2}{\Delta S} + k_3 \cdot \frac{\Delta I_3}{\Delta S} + \ldots, \quad (1)$$

где k — коэффициент чувствительности эффективности контрактных отношений в корпорации к изменению доли переданных прав собственности на 1 %; k_i — коэффициент чувствительности эффективности контрактных отношений в корпорации к изменению доли i-го правомочия на 1 %; ΔI — изменение доли дохода субъекта контрактных отношений в общем доходе корпорации; ΔS — изменение доли переданных прав собственности.

На эффективность контрактных отношений оказывают непосредственное влияние следующие факторы: уровень оппортунизма менеджеров; уровень квалификации менеджеров; качество корпоративных институтов.

Механизм воздействия оппортунизма менеджеров на эффективность контрактных отношений вполне понятен: при увеличении склонности менеджеров к оппортунизму эффективность снижается. Оппортунизм менеджеров начинает проявляться в силу разнонаправленности интересов, то есть когда личные интересы менеджеров и собственников несовместимы. Акционеров в первую очередь заинтересует доход от инвестированного в корпорацию капитала, в то время как менеджеры ориентированы на личное обогащение. Наличие оппортунизма снижает долю прав, которые целесообразно передавать менеджеру. Уровень квалификации менеджмента, напротив, позитивно сказывается на эффективности контрактных отношений. Чем ниже квалификация менеджера, тем ниже эффективность

единицы передаваемых менеджеру прав собственности.

По мнению Е. С. Силовой, корпоративный институт — это нормы, правила, механизмы и процедуры, которые обеспечивают баланс интересов всех участников корпоративных отношений и прозрачность управления корпорацией [9. С. 93]. Таким образом, корпоративные институты оказывают большое влияние на эффективность контрактных отношений и являются важным институциональным фактором, формируя ту институциональную среду, в которой действуют участники корпоративных отношений. Важнейшими функциями корпоративных институтов являются снижение неопределенности и повышение устойчивости всех корпоративных взаимодействий, снижение трансакционных издержек. Корпоративные институты обеспечивают создание и функционирование «правил игры» всех участников корпоративных институтов; от их качества зависит, насколько в корпорации защищены права и интересы все действующих субъектов, насколько сбалансированы их интересы, насколько соблюдаются основные корпоративные процедуры и требования законодательства.

Среди значимых внешних институциональных факторов экономического роста следует рассмотреть, на наш взгляд, налоговую нагрузку. Налоговая нагрузка — это одно из понятий, применяемых для оценки влияния налоговых платежей на финансовое состояние корпорации, в частности на операционную прибыль. По мнению И. А. Беловой, в управлении операционной прибылью корпорации налоговые платежи играют значимую роль, обусловливая размер этой прибыли, способы достижения и повышения уровня благосостояния собственников корпорации в текущем и прогнозном периоде [2. С. 108–113]. В этом случае одной из определяющих целей корпорации является формирование эффективной налоговой политики предприятия, позволяющей, с одной стороны, оптимизировать потоки налоговых платежей, с другой — повысить общую эффективность операционной деятельности корпорации. Важную роль при этом играет оценка налоговых обязательств, которая позволяет определить, насколько обременительна существующая налоговая система для экономического субъекта и какую долю ресурсов привлекают на себя платежи в бюджет, то есть определить налоговую нагрузку корпорации.

Величина налоговой нагрузки зависит от множества факторов — вида деятельности и формы ее осуществления, налогового режима, организационно-правовой формы корпорации и особенностей налогового и бухгалтерского учета, закрепленных в учетной политике. Расчет налоговой нагрузки, как фактора экономического роста, позволяет корпорации не только произвести анализ ее состояния за ряд лет, но и сделать прогноз возможных вариантов изменения налоговой нагрузки, добиваясь ее оптимального значения.

На текущий момент российскими корпорациями в части оценки налоговой нагрузки предложен следующий показатель, позволяющий получить наиболее обобщенную характеристику эффективности избранной налоговой политики,— доля налогов в выручке. Данный показатель определяется как отношение всех уплаченных организацией налогов к выручке, включая выручку от прочей реализации. При этом данный показатель может использоваться корпорациями, применяющими любую систему налогообложения. Однако он будет сильно отличаться для корпораций различных отраслей экономики. Наиболее высокий уровень налоговой нагрузки в исследуемых нами отраслях национальной экономики приходится на корпорации нефтяной и газовой отрасли. Чуть ниже уровень налоговой нагрузки на корпорации металлургической отрасли. Самый низкий уровень налоговой нагрузки у корпораций электроэнергетической отрасли.

Моделирование экономического роста российских корпораций

В качестве индикатора экономического роста корпорации примем темп роста выручки от продаж. Проанализируем факторы, влияющие на него. Опираясь на неоклассическую экономическую теорию, особенностью которой является количественное математическое моделирование экономических процессов и явлений, за основу анализа примем производственную функцию. Под производственной функцией понимают технологическую зависимость между количеством ресурсов, затрачиваемых фирмой в единицу времени, и максимально возможным объемом выпускаемой продукции.

Общий вид производственной функции:

$$Q = f(X_1, X_2, ..., X_n), \qquad (2)$$

где Q — объем выпуска в единицу времени; X_1, X_2, …, X_n — количество используемых ресурсов в единицу времени.

Среди двухфакторных производственных функций наиболее известна функция Кобба — Дугласа

$$Q = AX^{\alpha}Y^{\beta}, \quad (3)$$

где A, α, β — положительные константы; X, Y — количество используемых ресурсов (как правило, труд и капитал).

Примем за основу анализа функцию Кобба — Дугласа с некоторыми уточнениями:

1. Так как показатели объема продукции, труда и капитала имеют стоимостную оценку и отражены в финансовой отчетности корпораций, за объем продукции примем выручку от продаж, за труд — расходы корпорации на персонал, за капитал — стоимость основных средств (понимая под капиталом реальный капитал).

2. В качестве результирующего показателя примем темп роста выручки от продаж, а в качестве факторных переменных — темп роста расходов на персонал, темп роста остаточной стоимости основных средств.

3. Введем в производственную функцию в качестве третьего фактора в первом случае темп роста дивидендов, выплаченных акционерам по итогам года, во втором — темп роста вознаграждений, выплаченных ключевому управленческому персоналу, в третьем — темп роста налоговой нагрузки.

При указанных выше предпосылках производственная функция в первом случае будет иметь вид

$$i_Q = Ai_K^{\alpha}i_L^{\beta}i_D^{\gamma}i_P^{\lambda}i_T^{\phi}, \quad (4)$$

где i_Q — индекс изменения выручки корпорации (отношение величины выручки от реализации продукции в 2013 г. к выручке в 2012 г.); i_K — индекс изменения капитала корпорации (отношение суммы основных средств в 2013 г. к сумме основных средств в 2012 г.); i_L — индекс изменения труда (отношение расходов на персонал в 2013 г. к соответствующей сумме в 2012 г.); i_D — индекс изменения величины выплаченных акционерам дивидендов (отношение величины дивидендов в 2013 г. к сумме дивидендов в 2012 г.); i_P — индекс изменения суммы вознаграждений, выплачиваемых ключевому управленческому персоналу корпорации (отношение величины вознаграждения в 2013 г. к сумме вознаграждения в 2012 г.); i_T — индекс изменения налоговой нагрузки корпорации (отношение величины налоговой нагрузки в 2013 г. к величине налоговой нагрузки в 2012 г.); A, α, β, γ — параметры функции.

Таким образом, в представленной модели помимо «классических» факторов роста — труд и капитал – рассматриваются в качестве институциональных факторов роста эффективность контрактных отношений (предполагается определенная взаимосвязь между ростом корпораций и уровнем вознаграждений менеджеров), дивидендная политика и уровень налоговой нагрузки.

В качестве объекта анализа выберем ряд крупных корпораций с заведомо различным темпом роста выручки от реализации. За основу примем список корпораций «топ 400», опубликованных рейтинговым агентством «Эксперт», а именно, по девять-десять корпораций из трех ключевых для российской экономики отраслей.

На основе подобранных данных были рассчитаны темпы роста за 2012–2013 гг. по следующим показателям: стоимость основных фондов; фонд оплаты труда; выручка; сумма выплаченных дивидендов; сумма вознаграждений управленческому персоналу; уровень налоговой нагрузки. По расчетным данным можно сделать следующие выводы:

1. Наиболее устойчивый рост по показателю «стоимость основных фондов» наблюдается в нефтегазовой отрасли и энергетике.

2. По показателю «фонд оплаты труда» наблюдается разнонаправленная тенденция по всем отраслям: в некоторых компаниях происходит значительное увеличение (Роснефть, Новатек), в других — снижение. Причем наибольшие темпы роста характерны для нефтегазовой промышленности и очень незначительные — для металлургии и электроэнергетики.

3. Колебания дивидендных выплат наиболее существенны из всех показателей. Так, например, в некоторых корпорациях наблюдается рост в несколько раз (ММК, Ависма), другие компании демонстрируют снижение данного показателя (Ленэнерго, НЛК).

4. Вознаграждения управленческому персоналу в целом по всем компаниям увеличиваются небольшими темпами, однако в таких компаниях, как холдинг «МРСК» и «Норильский никель», наблюдается заметное снижение вознаграждений.

5. Показатель налоговой нагрузки не имеет четко выраженной тенденции изменений.

Результаты расчета факторов производственной функции представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результат расчета факторов производственной функции

Корпорация	Темп роста					
	выручки	капитала	труда	дивидендов	вознаграждений	налоговой нагрузки
Нефтегазовая отрасль						
ОАО «Лукойл»	1,02	1,17	1,00	0,83	1,13	0,98
ОАО «Газпром»	0,97	1,02	0,95	0,86	1,08	0,93
ОАО «Татнефть»	0,96	0,98	1,01	1,13	1,00	1,03
ОАО «НК “Роснефть”»	1,41	1,88	1,31	1,11	1,00	0,98
ОАО НГК «Славнефть»	0,90	1,00	0,96	0,73	0,92	0,99
ОАО «Новатэк»	1,31	1,15	0,94	1,04	1,13	1,03
ОАО «Сургутнефтегаз»	0,84	1,64	1,02	1,14	0,95	1,16
ОАО НК «РуссНефть»	0,84	1,32	1,02	1,02	1,02	0,91
AllianceOilCompany	1,09	1,01	1,03	1,00	1,29	0,91
Металлургия						
ОАО «Евраз Групп»	0,90	0,94	1,07	0,76	1,52	0,68
ОАО «Северсталь»	0,89	1,13	1,10	0,78	1,08	0,77
ОАО «РусАл»	0,89	0,95	1,06	1,00	1,21	0,32
ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат»	1,00	1,00	1,09	20,60	0,95	1,04
ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат»	1,04	1,11	0,49	0,23	0,98	0,73
ОАО «Мечел»	0,90	1,11	1,29	0,89	5,20	1,26
ОАО «Норильский никель»	1,02	1,03	1,05	0,79	0,09	0,89
ОАО «ЧТПЗ»	0,85	0,55	1,08	1,00	1,00	1,45
ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА»	1,20	1,16	1,12	5,13	1,00	1,22
ОАО «Челябинский цинковый завод»	1,03	0,29	1,00	1,00	1,00	0,69
Электроэнергетика						
Холдинг «МРСК»	0,98	1,11	0,97	0,88	0,04	0,77
ОАО «Энел ОГК-5»	1,10	1,08	1,15	1,00	1,61	1,73
ОАО «ФСК ЕЭС»	1,01	1,12	1,09	0,01	0,64	0,16
ОАО «Интер РАО ЕЭС»	1,04	1,24	1,20	1,02	1,69	0,61
ОАО «Дальневосточная генерирующая компания»	1,05	1,11	1,00	1,00	1,02	1,00
ОАО «Ленэнерго»	1,03	1,05	1,01	0,37	0,84	0,98
ОАО «Квадра — Генерирующая компания»	0,99	1,28	1,10	0,63	1,80	1,00
ОАО «Русгидро»	0,81	1,06	0,98	0,99	0,96	0,55
ОАО «Концерн “Росэнергоатом”»	0,99	1,14	1,08	1,00	1,13	2,12

Примечание: рассчитано по данным финансовой отчетности корпораций.

Далее в исследовании был проведен корреляционный анализ факторов, влияющих на темпы роста выручки, в разрезе 28 крупных российских корпораций, входящих в одну из трех отраслей (металлургия, электроэнергетика и нефтегазовая отрасль).

В результате проведенного анализа корпораций нефтегазовой отрасли наиболее сильная положительная связь установлена между темпами роста выручки и темпами роста труда, чуть слабее связь прослеживается между темпами роста выручки и темпами роста капитала, темпами роста выручки и темпами роста вознаграждений. В то же время связь между двумя другими факторами прослеживается очень слабо. Линейный коэффициент корреляции между темпами роста выручки и темпами роста и темпами роста дивидендов составил $R^2 = 0{,}0651$, а между темпами роста выручки и темпами роста налоговой нагрузки — $R^2 = 0{,}0119$.

Графически взаимосвязь исследуемых показателей корпораций нефтегазовой отрасли, по которым выявлено наиболее сильное влияние, представлена на рис. 1, 2, 3.

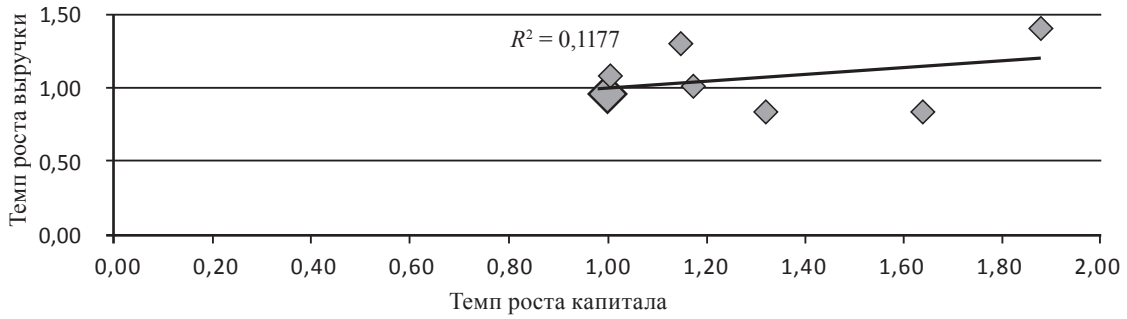


Рис. 1. Взаимосвязь темпов роста выручки и темпов роста капитала корпораций нефтегазовой отрасли

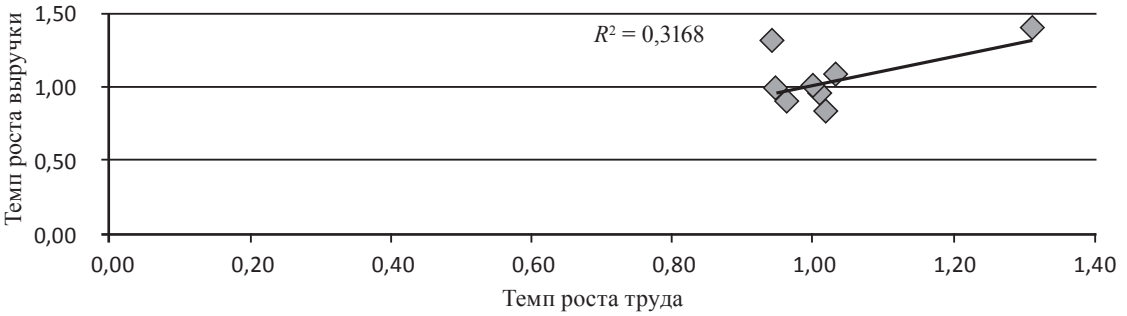


Рис. 2. Взаимосвязь темпов роста выручки и темпов роста труда корпораций нефтегазовой отрасли

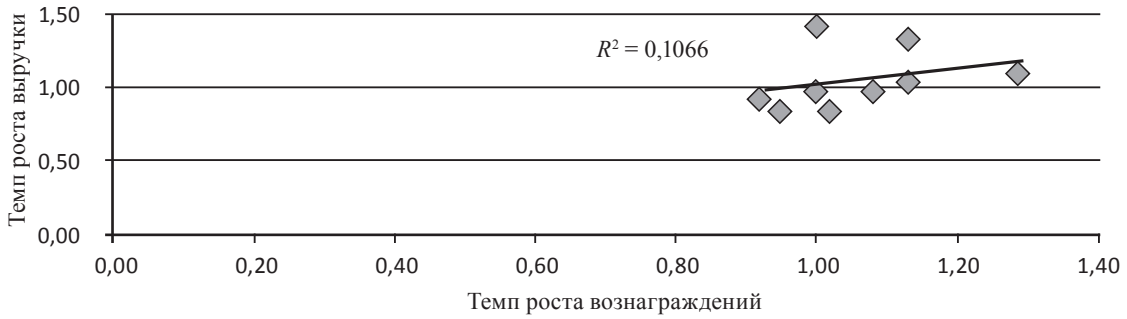


Рис. 3. Взаимосвязь темпов роста выручки и темпов роста вознаграждений корпораций нефтегазовой отрасли

Линейный коэффициент корреляции темпов роста выручки и темпов роста капитала составил R^2 = = 0,1177, что говорит о наличии слабой положительной связи между исследуемыми величинами.

Линейный коэффициент корреляции темпов роста выручки и темпов роста труда составил R^2 = 0,3168, что говорит о наличии сильной положительной связи между исследуемыми величинами.

Линейный коэффициент корреляции темпов роста выручки и темпов роста капитала составил R^2 = = 0,1066, что говорит о наличии слабой положительной связи между исследуемыми величинами.

В результате проведенного анализа корпораций металлургической отрасли установлено, что между всеми исследуемыми показателями существует слабая положительная связь. Но все же взаимосвязь между темпами роста выручки и темпами роста труда, темпами роста выручки и темпами роста дивидендов, темпами роста выручки и темпами роста вознаграждений выражена чуть сильнее.

Графически взаимосвязь исследуемых показателей корпораций металлургической отрасли, по которым выявлено наиболее сильное влияние, представлена на рис. 4, 5, 6.

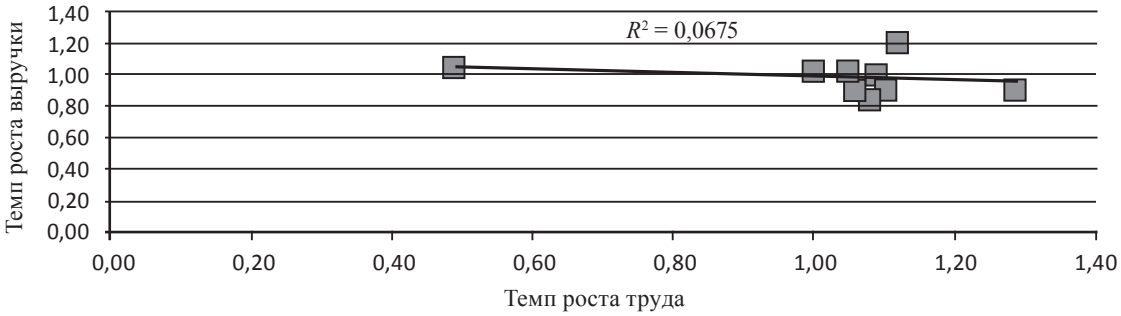


Рис. 4. Взаимосвязь темпов роста выручки и темпов роста труда корпораций металлургической отрасли

Рис. 5. Взаимосвязь темпов роста выручки и темпов роста дивидендов корпораций металлургической отрасли

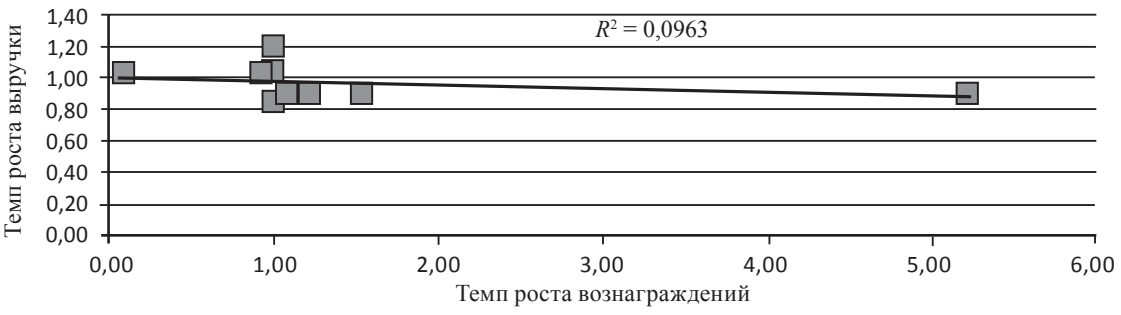


Рис. 6. Взаимосвязь темпов роста выручки и темпов роста вознаграждений корпораций металлургической отрасли

Линейный коэффициент корреляции темпов роста выручки и темпов роста труда составил R^2 = = 0,0675, что говорит о наличии слабой положительной связи между исследуемыми величинами.

Линейный коэффициент корреляции темпов роста выручки и темпов роста труда составил R^2 = = 0,0603, что говорит о наличии слабой положительной связи между исследуемыми величинами.

Линейный коэффициент корреляции темпов роста выручки и темпов роста труда составил R^2 = = 0,0963, что говорит о наличии слабой положительной связи между исследуемыми величинами.

Между темпами роста выручки и темпами роста капитала (R^2 = 0,0324), темпами роста выручки и темпами роста налоговой нагрузки (R^2 = 0,0110) связь едва прослеживается.

В результате проведенного анализа корпораций энергетической отрасли наиболее сильная положительная связь установлена между темпами роста выручки и темпами роста труда. Слабее связь прослеживается между темпами роста выручки и темпами роста налоговой нагрузки, темпами роста выручки и темпами роста вознаграждений. В то же время связь между двумя другими факторами едва прослеживается. Линейный коэффициент корреляции между темпами роста выручки и темпами роста капитала составил R^2 = = 0,0250, а между темпами роста выручки и темпами роста дивидендов — R^2 = 0,0074.

Графически взаимосвязь исследуемых показателей корпораций энергетической отрасли, по которым выявлено наиболее сильное влияние, представлена на рис. 7, 8, 9.

Линейный коэффициент корреляции темпов роста выручки и темпов роста труда составил R^2 = 0,2718, что говорит о наличии сильной положительной связи между исследуемыми величинами.

Линейный коэффициент корреляции темпов роста выручки и темпов роста вознаграждений составил R^2 = 0,0745, что говорит о наличии слабой положительной связи между исследуемыми величинами.

Линейный коэффициент корреляции темпов роста выручки и темпов роста налоговой нагрузки составил R^2 = 0,1079, что говорит о наличии слабой положительной связи между исследуемыми величинами.

На следующем этапе исследования полученные данные были подставлены в модифицированную производственную функцию. Расчет параметров производственных функций для российских корпораций, указанных в табл. 2, привел к следующим результатам (см. табл. 3).

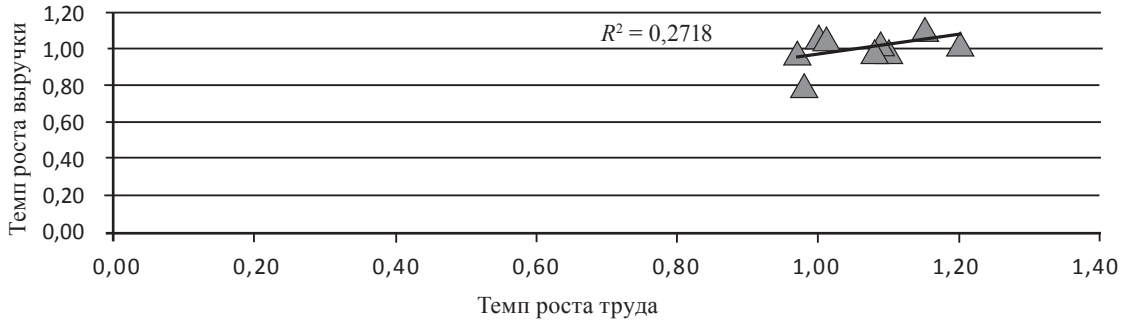


Рис. 7. Взаимосвязь темпов роста выручки и темпов роста труда корпораций энергетической отрасли

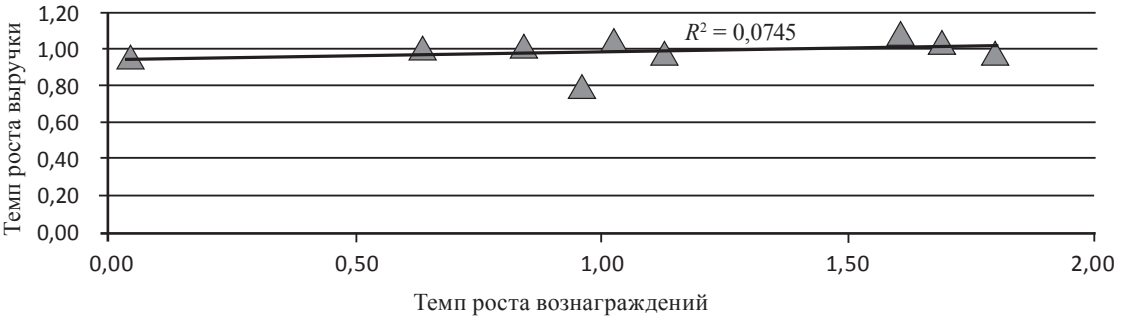


Рис. 8. Взаимосвязь темпов роста выручки и темпов роста вознаграждений корпораций энергетической отрасли

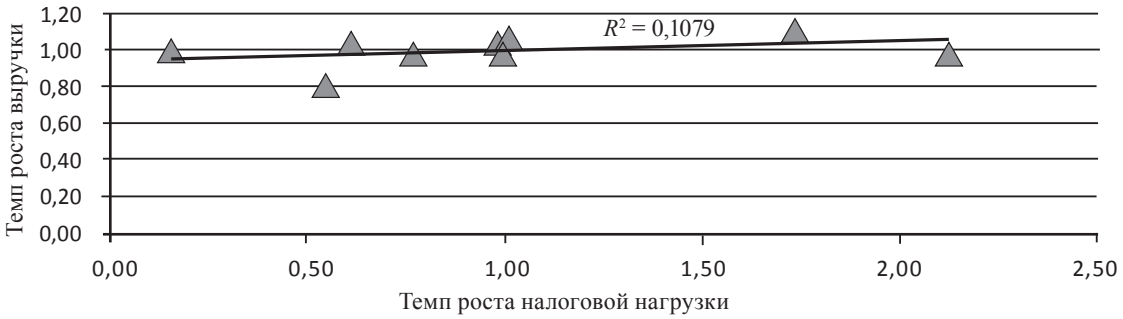


Рис. 9. Взаимосвязь темпов роста выручки и темпов роста налоговой нагрузки корпораций энергетической отрасли

Таблица 3

Результаты построения производственных функций

Отрасль российской промышленности	Производственная функция	Коэффициент детерминации (R^2)
Нефтегазовая	$i_Q = 0,97 i_K^{0,16} i_L^{1,53} i_D^{-0,18} i_P^{-0,13} i_T^{0,088}$	0,52
Металлургическая	$i_Q = 0,96 i_K^{0,0005} i_L^{0,206} i_D^{0,046} i_P^{-0,03} i_T^{0,038}$	0,51
Электроэнергетическая	$i_Q = 0,94 i_K^{0,06} i_L^{0,77} i_D^{-0,036} i_P^{-0,003} i_T^{0,09}$	0,54

Примечание: рассчитано по данным финансовой отчетности корпораций.

Коэффициент множественной детерминации R^2 построенной регрессии составил 0,51–0,54, что говорит о приемлемом уровне адекватности построенной модели. Степень индекса размера вознаграждений топ-менеджерам и индекса дивидендов во всех трех функциях составил либо незначительную, либо отрицательную величину, что говорит об обратной зависимости между величиной выручки от реализации продукции и размером выплаченных вознаграждений. Таким образом, построение производственных функций позволяет сделать вывод о том, что выплаты и акционерам, и менеджерам не зависят от того, какими темпами развивается и растет корпорация.

В дополнение к полученным результатам проведем корреляционный анализ, результаты которого отражены в табл. 4.

Результаты корреляционного анализа позволяют сделать следующие выводы. Наиболее существенным фактором роста корпораций является человек. Именно труд и производительность труда можно отнести к ключевому фактору, что

Таблица 4

Результаты корреляционного анализа

Фактор	Индекс выручки корпораций		
	металлургического комплекса	нефтегазового комплекса	энергетического комплекса
Индекс капитала	0,18	0,34	0,16
Индекс труда	0,25	0,58	0,52
Индекс дивидендов	0,26	0,25	–0,09
Индекс вознаграждений	–0,32	0,34	0,27
Индекс налоговой нагрузки	0,12	–0,14	0,33

Примечание: рассчитано авторами на основании данных финансовой отчетности корпораций.

и утверждает классическая экономическая теория. Институциональные факторы, как мы видим из проведенных расчетов, оказывают достаточно слабое влияние на экономический рост российских корпораций. Рост корпораций мало связан с уровнем эффективности контрактных отношений: например, между ростом выручки и вознаграждением управленческому персоналу существует слабая, но при этом отрицательная связь, что вызывает вопросы, с одной стороны, относительно квалификации менеджеров, с другой — относительно их вклада в развитие корпорации. Налоговая нагрузка также оказывает минимальное влияние на экономический рост (по всем трем отраслям значение индексов низкое).

Дивидендная политика компаний рассматривалась нами как значимый институциональный фактор, поскольку в теории дивиденды являются хорошим сигналом на рынке для инвесторов, улучшают инвестиционную привлекательность компании, способствуют увеличению стоимости компании и улучшению ее деловой репутации. Однако, как показали расчеты, для российских корпораций этот фактор также малозначим.

Вывод

Капитал и труд, являясь классическими факторами роста корпораций, не в равной мере проявляют себя в различных отраслях российской экономики. Наиболее сильное влияние рост капитала оказывает в нефтегазовом комплексе. Такое влияние капитала в энергетической отрасли можно объяснить тем, что именно нефтегазовый комплекс России является наиболее капиталоемким: постоянная потребность мира в топливных ресурсах требует существенных инвестиций в модернизацию основного капитала.

Рост дивидендов оказывает крайне незначительное воздействие на рост корпорации. То же касается и вознаграждений. Вознаграждения менеджеров крупных российских корпораций настолько велики, что любой дальнейший их рост практически не окажет никакого положительного влияния на рост корпораций. В итоге вознаграждения никак нельзя отнести к факторам роста российских корпораций.

Относительно налоговой нагрузки можно констатировать следующее: налоговое законодательство России является крайне лояльным по отношению к крупным корпорациям, которые и были объектом нашего исследования. А именно поэтому небольшие темпы роста или снижения налоговой нагрузки не окажут влияния на рост корпораций. На наш взгляд, такой фактор, как налоговая нагрузка, будет оказывать воздействие лишь в случае больших колебаний.

Таким образом, каждый отдельный из рассмотренных факторов оказывает несущественное влияние на рост корпорации. На наш взгляд, именно уровень эффективности контрактных отношений является ключевым фактором роста и развития российских корпораций. На сегодняшний день контрактные отношения в большинстве корпораций являются неурегулированными, а потому далеко не все российские корпорации показывают существенный рост.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Корпоративная власть в России: подходы, проблемы и решения / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // Экономика в условиях глобализации : проблемы, тенденции, перспективы : сб. материалов I междунар. науч.-практ. конф., гг. Днепропетровск — Жешув, 25 февр.— 1 марта 2013 г. / под ред. В. Шаповал, Б. Шлюсарчик. Днепропетровск : Нац. горн. ун-т, 2013. С. 25–31.

2. Белова, И. А. Оценка эффективности налоговой политики в российских корпорациях / И. А. Белова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2011. № 32 (247). Экономика. Вып. 34. С. 108–113.

3. Бенц, Д. С. Методика оценки эффективности контрактных отношений в корпорациях / Д. С. Бенц // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2012. № 10 (264). Экономика. Вып. 38. С. 86–94.

4. Бенц, Д. С. Эффективность контрактных отношений в корпорации / Д. С. Бенц // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2010. № 28 (209). Экономика. Вып. 30. С. 90–96.

5. Горшков, А. В. Качество институциональной среды как фактор экономического роста / А. В. Горшков, Е. С. Силова // Изв. Урал. гос. экон. ун-та. 2006. № 4 (16). С. 9–15.

6. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег : пер. с англ. / Дж. М. Кейнс. М. : ЭКСМО, 2007. 960 с.

7. Маршалл, А. Принципы экономической науки : пер. с англ. / А. Маршалл. М. : Прогресс, 1993. 594 с.

8. Силова, Е. С. Качество институциональной среды и его влияние на экономический рост : дис. … канд. экон. наук / Е. С. Силова. Челябинск, 2007. С. 116–130.

9. Силова, Е. С. Дисфункции корпоративных институтов: макро- и микроэкономический аспекты / Е. С. Силова // Вест. Челяб. гос. ун-та. 2013. № 32 (323). Экономика. Вып. 42. С. 93–99.

10. Смит, А. Исследование о природе и причине богатства народов / А. Смит ; пер. с англ., предисл. В. С. Афанасьева. М. : ЭКСМО, 2007. 960 с.

11. Сото, Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото ; пер. с англ. Б. Пинскер. М. : Catallaxy, 1995. 320 с.

12. Харрод, Р. Теория экономической динамики / Р. Харрод ; пер. с англ. В. Е. Маневича ; под ред. В. Г. Гребенникова. М. : ЦЭМИ РАН, 2008. 210 с.

13. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития : пер. с англ. / Й. А. Шумпетер. М. : Прогресс, 1982. 455 с.

14. Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты : пер. с англ. / Т. Эггертссон. М. : Дело, 2001. 408 с.

15. Solow, R. M. A Contribution to the Theory of Economic Growth / R. M. Solow // Quarterly J. of Economics. 1956. Vol. 70. P. 65–94.

Сведения об авторах

Бенц Дарья Сергеевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. benz@csu.ru

Белова Ирина Анатольевна — кандидат экономических наук, преподаватель кафедры экономики отраслей и рынков Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. belova@csu.ru

Силова Елена Сергеевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. metod@csu.ru

---

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 18 (347).
Economy. Issue. 46. P. 123–136.

INSTITUTIONAL FACTORS OF GROWTH OF THE RUSSIAN CORPORATIONS

D. S. Bents

Candidate of economic Sciences, docent of the Department of Economics of industries and markets, Institute of economy, industries, business, and administration of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. benz@csu.ru

I. A. Belova

Candidate of economic Sciences, lecturer of the Department of Economics of industries and markets, Institute of economy, industries, business, and administration of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. belova@csu.ru

E. S. Silova

Candidate of economic Sciences, docent of the Department of Economics of industries and markets, Institute of economy, industries, business, and administration of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. metod@csu.ru

Classification of factors and indicators of economic growth corporations. Institutional factors of growth of the Russian corporations are allocated and investigated. As the main institutional factors in the growth of corporations proposed to consider the effectiveness of the contractual relationship, the quality of corporate institutions, the level of the tax burden. The assessment influence of tax load on efficiency of the contract relations, and also growth of the Russian corporations is carried out. The analysis of growth of the Russian corporations in various branches (oil and gas, metallurgy, power industry) is carried out and models of their growth taking into account such factors, as tax burden, level of dividend payments and level of compensation of the administrative personnel are constructed.

Keywords: *institutional factors, efficiency of the contract relations, dividend payments, expenses on compensation of the administrative personnel, tax burden, model of growth of the Russian corporations.*

References

1. Barhatov, V. I. Korporativnaya vlast' v Rossii: podhody, problemy i resheniya [Corporate power in Russia: approaches, problems and solutions] / V. I. Barhatov, D. A. Pletnev // Ekonomika v usloviyah globalizacii : problemy, tendencii, perspektivy : sb. materialov I mezhdunar. nauch.-prakt. konf., gg. Dnepropetrovsk — Zheshuv, 25 fevr.— 1 marta 2013 g. / pod red. V. Shapoval, B. Shlusarchik. Dnepropetrovsk : Nats. gorn. un-t, 2013. S. 25–31.

2. Belova, I. A. Ocenka effektivnosti nalogovoy politiki v rossiyskih korporaciyah [Evaluation of the effectiveness of tax policy in the Russian corporations] / I. A. Belova // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2011. № 32 (247). Ekonomika. Vyp. 34. S. 108–113.

3. Bents, D. S. Metodika ocenki effektivnosti kontraktnyh otnosheniy v korporaciyah [The methods of evaluating the effectiveness of contractual relations in corporations] / D. S. Bents // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2012. № 10 (264). Ekonomika. Vyp. 38. S. 86–94.

4. Bents, D. S. Effektivnost' kontraktnyh otnosheniy v korporacii [The effectiveness of contractual relations in the Corporation] / D. S. Bents // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2010. № 28 (209). Ekonomika. Vyp. 30. S. 90–96.

5. Gorshkov, A. V. Kachestvo institucional'noy sredy kak faktor ekonomicheskogo rosta [The quality of the institutional environment as a factor of economic growth] / A. V. Gorshkov, E. S. Silova // Izv. Ural. gos. ekon. un-ta. 2006. № 4 (16). S. 9–15.

6. Keins, Dzh. M. Obschaya teoriya zanyatosti, procenta i deneg [Общая теория занятости, процента и денег] : per. s angl. / Dzh. M. Keins. M. : EKSMO, 2007. 960 s.

7. Marshall, A. Principy ekonomicheskoy nauki [The principles of economic science] : per. s angl. / A. Marshall. M. : Progress, 1993. 594 s.

8. Silova, E. S. Kachestvo institucional'noy sredy i ego vliyanie na ekonomicheskiy rost [The quality of the institutional environment and its impact on economic growth] : dis. … kand. ekon. nauk / E. S. Silova. Chelyabinsk, 2007. S. 116–130.

9. Silova, E. S. Disfunkcii korporativnyh institutov: makro- i mikroekonomicheskiy aspekty [Dysfunction corporate institutions: macro- and microeconomic aspects] / E. S. Silova // Vest. Chelyab. gos. un-ta. 2013. № 32 (323). Ekonomika. Vyp. 42. S. 93–99.

10. Smit, A. Issledovanie o prirode i prichine bogatstva narodov [The study of the nature and cause of the wealth of Nations] / A. Smit ; per. s angl., predisl. V. S. Afanasieva. M. : EKSMO, 2007. 960 s.

11. Soto, E. de. Inoy put'. Nevidimaya revoluciya v tretiem mire [A different path. The invisible revolution in the third world] / E. de Soto ; per. s angl. B. Pinsker. M. : Catallaxy, 1995. 320 s.

12. Harrod, R. Teoriya ekonomicheskoy dinamiki [Theory of economic dynamics] / R. Harrod ; per. s angl. V. E. Manevicha ; pod red. V. G. Grebennikova. M. : CEMI RAN, 2008. 210 s.

13. Shumpeter, Y. A. Teoriya ekonomicheskogo razvitiya [The theory of economic development] : per. s angl. / Y. A. Shumpeter. M. : Progress, 1982. 455 s.

14. Eggertsson, T. Ekonomicheskoe povedenie i instituty [Economic behavior and institutions] : per. s angl. / T. Eggertsson. M. : Delo, 2001. 408 s.

15. Solow, R. M. A Contribution to the Theory of Economic Growth / R. M. Solow // Quarterly J. of Economics. 1956. Vol. 70. R. 65–94.

Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 18 (347).
Экономика. Вып. 46. С. 137–143.

УДК 334.72
ББК 65.012.3

АНАЛИЗ ЭЛЕМЕНТОВ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КОРПОРАЦИИ В ПРОЦЕССЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

З. С. Биткулова
ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Публикация подготовлена в рамках научного проекта № 14-02-00316,
поддержанного Российским гуманитарным научным фондом

Рассмотрены основные элементы институциональной структуры корпорации, контрактные отношения между ними, раскрыты вопросы возникновения противоречий между работодателем и наемным работником корпорации, а также формы их разрешения. Проанализированы взгляды различных авторов на данную проблему. Выявлена специфика контрактных отношений субъектов российских корпораций в рамках распределения добавленной стоимости.

Ключевые слова: *институциональная структура корпорации, добавленная стоимость, корпорация, субъекты корпорации, работодатель, наемный работник, экономический интерес, контрактные отношения.*

Институциональный подход применительно к анализу фирмы концентрирует внимание на взаимоотношениях двух субъектов корпорации — собственника и работника. Взаимодействие данных субъектов институциональной структуры корпорации основано на контрактных отношениях, в процессе реализации которых возникают противоречия. В центре данного подхода находится положение о том, что собственник при выполнении контрактных отношений ведет себя не только в интересах работника, и поведение работника не может быть полностью подконтрольным, иначе это требует высоких затрат и у работника появляется возможность работать «без полной отдачи». Вследствие этого могут возникать моменты ассиметричного распределения информации, снижение эффективности деятельности работника. Результатом оппортунистического поведения становится снижения общего оборота корпорации, сокращение дохода [5]. Для разрешения подобных ситуаций необходимо стимулировать работника к эффективным действиям. Тогда контракт составляется собственником с учетом рационального поведения сторон для предотвращения возможности оппортунистического поведения работника [11].

Основной интерес данных контрактных отношений состоит в рассмотрении вопроса возникновения противоречий при распределении добавленной стоимости. Собственник капитала заинтересован в получении большей массы добавленной стоимости, в частности в урезании фонда заработной платы, что приводит к противоречию с интересами рабочего коллектива. Многие ученые исследовали вопрос прямого антагонизма наемного работника и работодателя. Впервые о стоимостных пропорциях, распределяемых между трудом и капиталом, говорилось в работах классиков экономической теории: У. Петти, А. Смита, Ж. Б. Сэя, Д. Рикардо и др. [6]. Согласно теории А. Смита спрос на труд влияет на его оплату и зависит от изменения фондов, направленных на выплату заработной платы, а также от численности занятых. Смит считает, что есть граница, ниже которой нельзя сокращать заработную плату работника, иначе ее становится недостаточно для содержания семьи [12].

Д. Рикардо, второй представитель направления политэкономии, считал, что рабочий за свой труд получает заработную плату, размер которой намного меньше стоимости произведенных им товаров. Таким образом, доходом собственников капитала и земли является вычет из добавленной стоимости, созданной рабочими. Согласно теории Д. Рикардо прибыль и заработная плата обратно пропорциональны: при увеличении прибыли капиталиста снижается объем зарплаты рабочих [Там же].

К. Маркс в своих трудах раскрывал вопрос внутренних конфликтов между рабочим классом и капиталистами, который мог быть решен путем замещения капиталистической системы на другую,

где рабочий класс являлся бы собственником средств производства [6]. По К. Марксу распределение прибавочной стоимости, при котором основная часть присваивается капиталистом, есть основа эксплуатации труда капиталом, так как вся стоимость совокупного годового продукта, создаваемого трудом, распределяется на заработную плату рабочих, прибыль собственника и ренту собственника земли.

На следующем этапе развития теории распределения к формированию доходов субъектов производства был применен другой подход. Эта теория была представлена маржиналистами, которые концепцию распределения рассматривали в рамках общей теории ценности и считали ее частью. Сам процесс распределения стоимости между собственником и рабочим изучался лишь потому, что он трансформирует возможность выбора потребителя. Рабочий труд оплачивается по принципу дефицитности, то есть зависит от запросов потребителей на товары, производимые этими рабочими. Вследствие этого цена товара формируется по принципам предельной полезности и производительности.

Другие представители данного направления (Е. Бем-Баверк, К. Менгер, У. С. Джевонс, Л. Вальрас и др.) оценили стоимость товара через полезность, которую он представляет для потребителя. Все производимые блага были разделены на ранги — низший и высший. Предметы низшего ранга — непосредственно товары потребления, высшего — предметы, используемые в производстве товаров потребления (капитал, машины, оборудование).

По К. Менгеру для оценки товаров высшего ранга базой служит стоимость товаров низших рангов, так как те необходимы для их производства. Так определяется ценность товара по принципу предельной полезности. Таким образом, маржиналистская теория на основе данного принципа объяснила образование стоимости товаров.

Теория маржинализма для анализа распределения национального богатства впоследствии была применена А. Маршаллом. Его теория была обобщением концепций предельной полезности и издержек производства. А. Маршаллом было введено новое понятие — «эластичность спроса», и стоимость товара определялась как разница между полезностью и затратами на производство. Маршалл пишет: «…чистая масса всех произведенных товаров сама определяет образование цен спроса на все эти товары, а поэтому, в результате, и на все факторы производства, используемые для их изготовления; эта чистая стоимость всех товаров подразделяется на доходы от труда, процент на капитал, избыток для производителя и ренту от земли, она распределяется между ними пропорционально потребности населения в услугах каждого из них, но пропорционально не общей потребности, а предельной потребности».

Дж. Б. Кларк в своем труде «Распределение богатства» развил маржиналистскую теорию распределения. Основой его теории стала теория предельной производительности, являющаяся развитием теории предельной полезности. По Кларку вклад каждого участника производства товаров оценивается соответственно его предельной производительности, которая представляет собой отклонение объема производства товара при уменьшении или увеличении доли участия этого участника, при том что остальные факторы производства неизменны.

Последователем теории Кларка стал английский ученый Джон Хикс, который в своем труде «Теория заработной платы», используя принцип предельной производительности, рассмотрел особенности функционирования рынков при совершенной конкуренции. Хикс, как и Кларк, считал, что все факторы производства проходят четыре этапа развития в теории распределения богатства: повышение уровня мотивации, развитие личных способностей, рост капитала, совершенствование процесса производства. Таким образом, Дж. Хикс изучал связь технического прогресса и относительную долю каждого фактора производства. Разница между первыми тремя и четвертым уровнями состоит в том, что численность рабочих, объем труда и капитала есть часть вопроса о влиянии на распределение изменений факторов производства. «Распределение общественного дохода между факторами производства,— писал он,— имеет некоторые сходные моменты с соответствующей проблемой для отдельной фирмы» [8].

По мнению ряда других экономистов, например австрийских ученых Ф. Хайека и Л. Мизеса, шведского ученого К. Викселля, очень важным является управленческий фактор, который невозможно определить количественно. Например, Ф. Эджуорт в своих трудах писал о том, что к управленческим способностям нельзя применить теорию предельной производительности, так как выполняются не все критерии данной концепции — точнее, однородность и делимость.

Анализ российских особенностей распределения добавленной стоимости широко представлен в работах Л. И. Абалкина, В. И. Бархатова, А. В. Бузгалина, С. Ю. Глазьева и др. [2], которые большое внимание уделяют институциональным проблемам дифференциации доходов корпораций, взаимосвязи экономического развития и системы распределения вновь созданной стоимости.

Однако на сегодняшний день не решена проблема оптимальных пропорций при распределении добавленной стоимости между субъектами корпораций. И проблема противоречий работодателя и наемного работника при распределении носит острый характер [9].

Во-первых, основой распределения добавленной стоимости являются объективные экономические процессы. Например, структура распределения зависит от вклада каждого субъекта в создание стоимости и его экономических интересов. Также и отношения распределения имеют прямую связь с производством, так как структура производства отчасти определяет структуру распределения.

Во-вторых, пропорции при распределении добавленной стоимости между субъектами корпорации определяются собственником средств производства на основе его субъективного индивидуального мнения.

В-третьих, распределительные отношения являются основой формирования системы стимулирования и мотивации, определяющих степень участия субъектов корпорации в процессе производства добавленной стоимости. Таким образом, мы можем представить схематично систему отношений работодателя и наемного работника.

Элементами данной системы (рисунок) являются работодатель, то есть собственник корпорации и наемный работник. Собственник является не только создателем всей системы отношений, но и субъектом, определяющим развитие и другие изменения в корпорации. Экономические интересы данных субъектов корпорации направлены на долю добавленной стоимости. Конфликт интересов возникает вследствие монополии собственника на средства и результат производства, а также интересов наемного работника в максимизации своих доходов.

Структурно-логическая схема отношений работодателя и наемного работника при распределении добавленной стоимости

Специфику противоречивых отношений собственника и наемного работника в российских корпорациях можно определить в нескольких аспектах.

Основной проблемой является заинтересованность собственника в максимизации своего дохода, при этом происходит подмена цели эффективного производства целями удовлетворения потребностей собственников. Так, интересы работодателя преобладают над интересами остальных субъектов корпорации и часто противоречат корпоративному развитию.

Информационная закрытость и непрозрачность при реализации финансовых и инвестиционных стратегий корпорации приводят к доминированию интересов собственников в корпоративных отношениях. Все финансовые потоки, в том числе и добавленная стоимость, поступают в фонды головной компании. Добавленная стоимость не реинвестируется на различные ресурсные потребности, а структура ее распределения зависит от узкой группы собственников и перестает быть источником развития корпорации.

Особое внимание следует уделить институциональной среде и отсутствию эффективных условий институтов. Так как основные изменения в отношениях субъектов корпорации в распределительных отношениях зависят от уровня развития институциональной среды корпорации [8].

Институты, определяющие взаимодействие работодателей и наемных рабочих в России, все еще очень далеки от эффективной модели функционирования согласно принципам социального партнерства, которые лежат в основе трудовых отношений в экономически развитых странах. Невозможно создать эффективные отношения субъектов корпораций, не обеспечивая фундаментальные условия их функционирования и развития. Достижение согласия возможно только с помощью довольно трудного процесса взаимно ответственного и скоординированного взаимодействия трех сторон — государства, собственников и наемных рабочих,— основанного на экономических, социальных, политических механизмах и инструментах государства, формирующего оптимальную среду рынка.

Доминирующим институтом регулирования отношений труда и капитала является корпорация. Стабильность и непредвиденность — основные свойства данного института регулирования отношений, позволяющие структуре стать устойчивой против изменений; одной из обязательных компонентов являются трудовые ресурсы, которые обусловливают эту способность к развитию.

Именно корпорации принадлежат все вопросы, касающиеся экономических отношений субъектов, в частности собственника и рабочего. Бесспорна важность внедрения эффективного механизма распределения добавленной стоимости для данной системы. Кроме того, корпорация, созданная работодателем и находящаяся в его владении, и есть институт, несущий ответственность за эффективную деятельность корпорации. В целях формирования этого механизма собственник может использовать все рычаги влияния. Необходимо добавить, что в условиях экономической нестабильности и всевозможных рисков у собственника есть большие финансовые и организационные возможности на пути к эффективному механизму распределения. Поэтому в рамках корпорации возможно установить оптимальные пропорции добавленной стоимости, способствующие достижению целей социально-экономического характера [9].

Для этого рассмотрим различные институты, направленные на демократизацию отношений собственности. Одной из таких форм является участие наемных работников в процессе распределении добавленной стоимости корпорации. Участие в распределительных отношениях позволяет наладить партнерские отношения между собственником и наемным работником, создает у последнего заинтересованность в эффективном использовании капитала. Изменение зарплаты наемного персонала в этом случае зависит больше от влияния внешних факторов, а не от желания собственника. Таким образом, этот аспект участия в процессе распределения уменьшает интенсивность противоречивых отношений работодателей и наемных работников.

Другая форма разрешения конфликтов в рамках процессов распределения добавленной стоимости — привлечение наемного персонала к владению собственностью, что называется «диффузией собственности». В целом «диффузия собственности», как инструмент социального партнерства,— эффективный механизм уменьшения социальных противоречий субъектов корпорации. И здесь возможно представить несколько аргументов.

Во-первых, появление собственности у рабочих — независимая экономическая основа минимизации административного давления на самоуправление трудового коллектива. Экономические отношения между работой и результатами работы в этой ситуации получают видимое и ясное выражение для рабочих. Во-вторых, увеличение личного интереса рабочих в результатах деятельности предприятия приводит к укреплению творческой деятельности, участию в бизнесе и поэтому к увеличению эффективности его деятельности.

Еще одна форма отношений между собственником и наемным работником, снижающим уровень противоречия,— переход к новым формам управления корпорацией. Цель совместного управления труда и капитала состоит в идентификации производственного персонала с целями и задачами организации труда и повышении за счет этого его трудовой активности. Эта форма демократизации отношений собственности нашла отражение в понятии «демократия на рабочих местах». Здесь характерны объединение в единый орган управления представителей трудового коллектива и собственников, а также создание самостоятельных органов управления, состоящих только из наемных работников.

Самыми сильными факторами удовлетворенности наемных работников являются сокращение промежутка в статусе и оплате труда между самыми высокими и начальными уровнями, сглаживание социальных различий на основе общих ценностей, ответственности и вознаграждения, ориентация на коллективное достижение успехов.

Вследствие реализации всех предложенных инструментов, ведущих к разрешению противоречий между основными субъектами корпорации и вызвавших процессы их интеграции, а также диффузии функциональных особенностей собственника и наемного работника определены следующие изменения в системе их отношений:

1) происходит увеличение заработной платы профессиональных менеджеров как результат делегирования им полномочий, направленных на эффективную реализацию управленческой функции;

2) при увеличении доли интеллектуального капитала в производстве происходит увеличение в целом доли наемного работника в распределенной добавленной стоимости;

3) увеличивается экономическое неравенство в группе нанятого труда на основе изменения роли отдельных групп нанятых рабочих (менеджеры) в ходе производства стоимости.

Еще одним из методов решения проблемы оппортунизма персонала в корпорации является рынок корпоративного контроля. Наличие этого рынка может стимулировать персонал работать действительно эффективно, чтобы предотвратить поглощение компании и замену ее менеджмента (или даже основной части персонала) на более эффективную команду.

Естественно, набор представленных инструментов снижающих степень противоречия экономических интересов субъектов корпорации реализуется, главным образом, через механизм функционирования корпорации. И кроме того, только в корпорации есть возможность создать эффективный механизм распределения добавленной стоимости, соответствующей вложенным капиталу и труду, с учетом всех особенностей ее функционирования.

Таким образом, нет фундаментальных особенностей и отличий между внутренними взаимоотношениями субъектов корпорации и внешними связями, если корпорация трактуется как сеть контрактов. Все связи — внутренние и внешние — управляются контрактами. Отличие внутрифирменных связей состоит в большей степени специфичности.

Итак, все рассмотренные инструменты предоставляют корпорации возможность изменить существующий на сегодня статус собственника рабочей силы как «поставщик труда» на другой статус — «экономически равноправный корпоративный участник». Вследствие этого от единственного и рискованного механизма воспроизводства рабочей силы, основанного на доходе субъекта в форме заработной платы можно перейти к амортизационному механизму плюс заработная плата. Таким образом, новый формат соединения рабочей силы со средствами производства в предлагаемой форме как экономическая категория выражает отношения экономического равенства между владельцами корпорации и наемным работником по поводу их совместного использования в процессе распределения и использования добавленной стоимости, а также повышения эффективности производства, находящихся в их собственности факторов производства.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Институциональные особенности присвоения добавленной стоимости в российских корпорациях / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // Труды IV Всероссийского симпозиума по экономической теории. Екатеринбург, 2010. С. 136–139.

2. Бархатов, В. И. Природа развития и противоречия корпоративной собственности в постсоциалистической экономике / В. И. Бархатов // Сборник трудов Международной научно-экономической конференции имени академика П. П. Маслова. М., 2013. С. 20–30.

3. Булыга, Р. Теория добавленной стоимости, основанная на концепции интеллектуального капитала / Р. Булыга, П. Кохно // О-во и экономика. 2007. № 8. С. 120–136.

4. Заработная плата в России : эволюция и дифференциация : монография / под ред. В. Е. Гимпельсона, Р. И. Капелюшникова. М. : ГУ — ВШЭ, 2008. 575 с.

5. Козлова, Е. В. Система мотивации как фактор ограничения оппортунистического поведения / Е. В. Козлова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2013. № 15. Экономика. Вып. 41. С. 133.

6. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии : в 3 т. / К. Маркс ; под ред. Ф. Энгельса. М. : Политиздат, 1978.

7. Мировая экономика : глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И. С. Королева. М. : Экономистъ, 2003. 604 с.

8. Плетнев, Д. А. Добавленная стоимость корпорации : теория и российская практика / Д. А. Плетнев // Журн. экон. теории. 2013. № 1. С. 131–146.

9. Плетнев, Д. А. Концепция корпорации : опыт системно-институционального исследования : монография : в 2 т. Т. 1 / Д. А. Плетнев. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2013.

10. Политика доходов и заработной платы / под ред. П. В. Савченко, Ю. П. Кокина. М. : Экономист, 2004. 525 с.

11. Силова, Е. С. Особенности корпоративных институтов в трансформируемой экономике / Е. С. Силова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2013. № 15 (306). Экономика. Вып. 41. С. 73–77.

12. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатств народов : пер. с англ. / А. Смит. М. : Соцэкгиз, 1962. 682 с.

13. Сэй, Ж. Б. Трактат по политической экономии : пер. с фр. / Ж. Б. Сэй ; Бастиа, Ф. Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ф. Бастиа. М. : Дело, 2000. 232 с.

Сведения об авторе

Биткулова Зинфира Саматовна — преподаватель кафедры экономики отраслей и бизнеса Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. zinfira@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 18 (347).
Economy. Issue. 46. P. 137–143.

THE ANALYSIS OF ELEMENTS OF INSTITUTIONAL STRUCTURE OF CORPORATION IN THE COURSE OF DISTRIBUTION OF THE VALUE ADDED

Z. S. Bitkulova

Lecturer at the Department of Economics of industries and business Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia.
zinfira@csu.ru

In article basic elements of institutional structure of corporation, the contract relations between them are considered, questions of emergence of contradictions between the employer and the hired employee of corporation, and also a form of their permission are opened. Views of various authors of this problem are analysed. Specifics of the contract relations of subjects of the Russian corporations within distribution of a value added are revealed.

Keywords: *institutional structure of corporation, value added, corporation, subjects of corporation, employer, hired worker, economic interest, contract relations.*

References

1. Barhatov, V. I. Institucional'nye osobennosti prisvoeniya dobavlennoy stoimosti v rossiyskih korporaciyah [Institutional features of the assignment of the value added in Russian corporations] / V. I. Barhatov, D. A. Pletnev // Trudy IV Vserossiyskogo simpoziuma po ekonomicheskoy teorii. Ekaterinburg, 2010. S. 136–139.

2. Barhatov, V. I. Priroda razvitiya i protivorechiya korporativnoy sobstvennosti v postsocialisticheskoy ekonomike [The nature of development and the contradictions of corporate property in the post-socialist economy] / V. I. Barhatov // Sbornik trudov Mezhdunarodnoy nauchno-ekonomicheskoy konferencii imeni akademika P. P. Maslova. M., 2013. S. 20–30.

3. Bulyga, R. Teoriya dobavlennoy stoimosti, osnovannaya na koncepcii intellektual'nogo kapitala [Theory of added value, based on the concept of intellectual capital] / R. Bulyga, P. Kohno // O-vo i ekonomika. 2007. № 8. S. 120–136.

4. Zarabotnaya plata v Rossii : evoluciya i differenciaciya [Wages in Russia : evolution and differentiation] : monografiya / pod red. V. E. Gimpel'sona, R. I. Kapelushnikova. M. : GU — VShE, 2008. 575 s.

5. Kozlova, E. V. Sistema motivacii kak faktor ogranicheniya opportunisticheskogo povedeniya [The system of motivation as a factor limiting opportunistic behavior] / E. V. Kozlova // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2013. № 15. Ekonomika. Vyp. 41. S. 133.

6. Marks, K. Kapital. Kritika politicheskoy ekonomii [Capital. Critique of political economy] : v 3 t. / K. Marks ; pod red. F. Engel'sa. M. : Politizdat, 1978.

7. Mirovaya ekonomika : global'nye tendencii za 100 let [The world economy : global trends of the past 100 years] / pod red. I. S. Koroleva. M. : Ekonomist', 2003. 604 s.

8. Pletnev, D. A. Dobavlennaya stoimost' korporacii : teoriya i rossiyskaya praktika [Added value of the Corporation : theory and Russian practice] / D. A. Pletnev // Zhurn. ekon. teorii. 2013. № 1. S. 131–146.

9. Pletnev, D. A. Koncepciya korporacii : opyt sistemno-institucional'nogo issledovaniya [The concept of the Corporation : the experience system-institutional research] : monografiya : v 2 t. T. 1 / D. A. Pletnev. Chelyabinsk : Izd-vo Chelyab. gos. un-ta, 2013.

10. Politika dohodov i zarabotnoy platy [Policy income and wages] / pod red. P. V. Savchenko, Yu. P. Kokina. M. : Ekonomist, 2004. 525 s.

11. Silova, E. S. Osobennosti korporativnyh institutov v transformiruemoy ekonomike [Features corporate institutions in transforming economy] / E. S. Silova // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2013. № 15 (306). Ekonomika. Vyp. 41. S. 73–77.

12. Smit, A. Issledovanie o prirode i prichinah bogatstv narodov [An inquiry into the nature and causes of the wealth of Nations] : per. s angl. / A. Smit. M. : Socekgiz, 1962. 682 s.

13. Sey, Zh. B. Traktat po politicheskoy ekonomii [Treatise on political economy] : per. s fr. / Zh. B. Sey ; Bastia, F. Ekonomicheskie sofizmy. Ekonomicheskie garmonii / F. Bastia. M. : Delo, 2000. 232 s.

Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 18 (347).
Экономика. Вып. 46. С. 144–151.

УДК 330.564
ББК 65.292.34

ПРОТИВОРЕЧИЯ ПРОЦЕССА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ

А. Ф. Сагитова, Е. А. Сорокина
ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

В современных условиях корпорация является сложным хозяйствующим субъектом, мотивация которого формируется из интересов субъектов внутренней среды. Если же интересы субъектов внутренней среды корпорации будут разносторонними, то конечный результат деятельности этой корпорации не даст нужного эффекта. Внутрикорпоративные экономические отношения представляют собой сложную систему формирования и реализации интересов субъектов корпорации, в связи с чем согласование интересов субъектов при распределении доходов корпорации является актуальным в свете повышения эффективности деятельности корпорации. Поэтому противоречия субъектов корпорации играют важную роль в формировании конечного результата и требуют сглаживания. В статье рассмотрены противоречия между субъектами корпорации России, возникающие в процессе формирования рентных и иных доходов; описаны основные субъекты, участвующие в формировании и распределении дохода; освещено документальное оформление отношений между субъектами.

Ключевые слова: *корпорация, рента, доход, рентный доход, субъекты корпоративных отношений, прибыль, опцион, корпоративная политика, корпоративные противоречия.*

Экономика России переживает перемены, связанные с новыми направлениями в экономике, развитием инфраструктуры, появлением новых технологий, новых экономических пространств… Но не смотря на это главной задачей участников экономических отношений остается получение прибыли от любых видов деятельности. Большую роль в формировании дохода играет собственность на блага и ресурсы, поскольку собственник имеет возможность получить доход без особых затрат. Собственность на блага и ресурсы создала определенный вид отношений, который в экономической литературе принято называть рентными отношениями. В качестве объектов собственности выступают различные блага и ресурсы, в состав которых входят: земля и все что с ней связано, интеллект, трудовые навыки… В результате использования этих ресурсов формируется доход, который принято называть рентным; в его состав входит рента, право получения которой принадлежит собственнику рентного ресурса. Оставшуюся часть рентного дохода распределяют между собой лица, участвующие в процессе его получения. Основанием для распределения рентного дохода считаются договоры, заключенные между субъектами рентных отношений [18]. Аналогично и в корпорации: результатом использования различных комбинаций экономических ресурсов является доход корпорации, который впоследствии распределяется между ее субъектами.

Актуальность исследования противоречий в процессе распределения доходов между субъектами российских корпораций обусловлена тем, что отношения по поводу распределения доходов между внутренними и внешними субъектами, складывающиеся внутри корпорации, определяют в первую очередь уровень заинтересованности внутренних субъектов в трудовой деятельности, к которым относятся собственники капитала или акционеры (мажоритарные и миноритарные) и, как следствие, эффективности хозяйственной деятельности российских корпораций в целом. Распределение доходов между субъектами российских корпораций становится одним из основных факторов эффективного функционирования национальной экономики в целом. Актуальность распределения доходов и возникающих при этом противоречий подтверждается особым интересом отечественных экономистов: В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев [3; 4; 5], Р. И. Акмаева [1], О. В. Биржак [7; 8], П. А. Канапухин [10], Р. С. Коновалов [12], Г. Ракитская [16], Л. Н. Русакова [17], А. А. Сапожников [20] и Н. А. Тюленева [23] подробно исследовали интересы субъектов внутрикорпоративных отношений, а также противоречия, возникающие при этом. Особенности рас-

пределения доходов выявили Е. А. Сорокина [18] и А. Ф. Сагитова [19].

Поскольку доход является основным объектом отношений, складывающихся внутри корпорации, целесообразно рассмотреть его сущность. Доход является конечной целью деятельности любых форм организации предпринимательской деятельности, но наряду с этим лишь первоначальной стадией распределительного процесса. Качественное распределение дохода будет оказывать положительное влияние на производственную деятельность российских корпораций. Величина доходов субъектов корпоративных отношений должна определяться размером корпоративного контроля, которым обладает каждый из субъектов. Таким образом, доходы любой корпорации имеют факторное (рыночное) происхождение. Кроме того, важно отметить, что доходы распределяются лишь между теми субъектами, которые имеют способность к труду. В противном случае доходы будут формироваться на основе перераспределительных отношений, то есть иметь нерыночное происхождение. Подробно категорию «доход корпорации», а также изучение самой корпорации как института исследовали Л. С. Тарасевич [22], Н. А. Александрова [2], С. В. Семенов [21], А. Д. Радыгин [5; 6].

В настоящее время пространство экономических отношений между субъектами, участвующими в процессе распределения доходов, значительно расширилось, поскольку экономика России активно развивается в различных направлениях. Появляются все новые субъекты, между которыми возникают противоречия. Для того чтобы рассмотреть, какие противоречия возникают в процессе формирования и распределения дохода, необходимо изучить субъектов, которые формируют эти отношения, механизм распределения доходов, методы и инструменты, используемые в рамках этого механизма (таблица).

На основании данных таблицы была представлена схема (см. рисунок), с помощью которой наглядно видно взаимодействие субъектов и основание, с помощью которого внутренние и внешние субъекты получают свой гарантированный доход.

Итак, в качестве субъектов российских корпорации выступают, прежде всего, собственник рентного ресурса (в корпорации — акционеры) и пользователи (внутренние и внешние субъекты). Акционеры получают ренту в качестве дивидендов, поскольку они являются собственниками корпорации. Все остальные субъекты распределяют оставшийся доход между собой в соответствии с заключенными договорами [19].

Таким образом, сформировались две основные группы субъектов, между которыми возникают противоречия в ходе распределения дохода.

Каждая группа субъектов (в первую очередь внутренние: акционеры, топ-менеджеры и прочие наемные работники) стремится заполучить как можно большую часть дохода, максимизировать удовлетворение своих потребностей, но основанием распределения дохода служат инструменты, в качестве которых выступают: трудовой договор, договоры на выполнение работ, оказание услуг, договоры купли-продажи, решение общего собрания акционеров, судебные решения, гражданско-правовые договора, налоги…

Существующие в настоящее время механизмы распределения ответственности в корпорации через формирование различных органов, играющих определенную роль и имеющих конкретные полномочия (собрание акционеров, совет директоров, исполнительный орган), позволяют предупредить возможные внутренние противоречия в корпорации, а также в определенной мере согласовать интересы ее субъектов.

Стоит также отметить, что корпорация формирует единое поле экономических отношений.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о том, что основной проблемой при распределении доходов, в том числе от владения собственностью (рентный доход), являются противоречия между субъектами внутри корпорации, а также между ними и внешними пользователями [4]:

1. Противоречия между собственниками (акционерами) корпорации и трудовым коллективам по поводу выплаты заработной платы. Они возникают в первую очередь между квалифицированными управленцами или топ-менеджментом и акционерами. Акционерам важно при этом соблюдать основополагающий принцип долгосрочного успеха деятельности любой корпорации, который зависит от эффективности системы мотивации высшего управленческого персонала. Таким образом, между акционерами и топ-менеджментом во всех без исключения корпорациях существует так называемый агентский конфликт: высший управленческий персонал стремится любым путем увеличить свое денежное вознаграждение, а собственники капитала заинтересованы

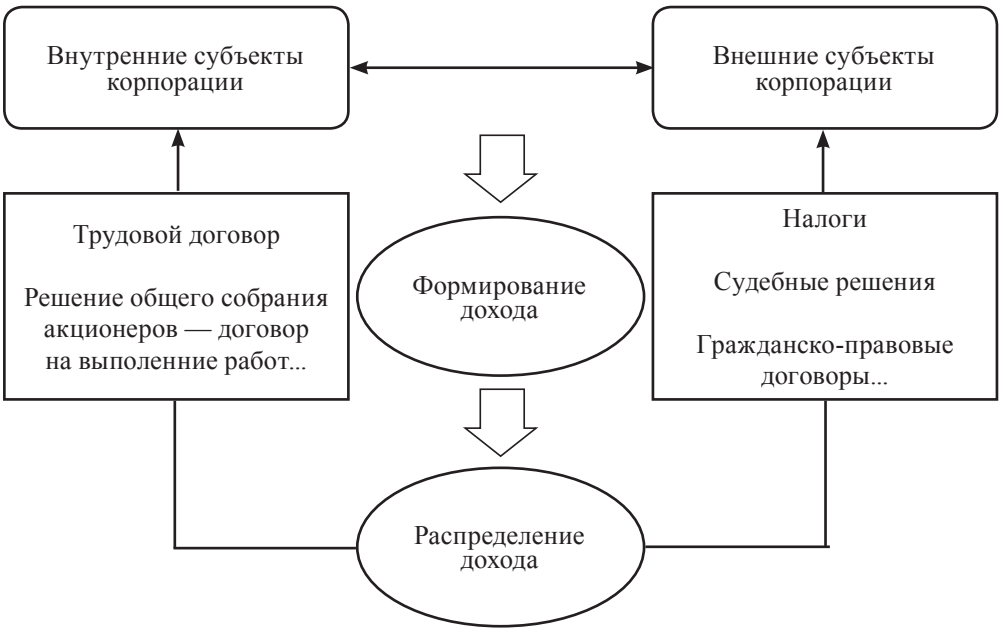
Основные субъекты корпоративных отношений и инструменты получения дохода

Субъект корпоративных отношений	Механизм распределения доходов	Используемые методы	Инструменты
Топ-менеджмент (высший управленческий персонал)	Начисление заработной платы с возможностью участия в прибыли корпорации	Начисление установленной договором заработной платы; начисление установленной внутренним нормативным документом или контрактом премии; участие в прибыли корпорации (премирование за счет прибыли или предоставление права участия в деятельности корпорации); предоставление социального пакета в рамках контракта	Трудовой контракт (срочный); положение о премировании; решение руководства о премировании, участии в прибыли и т. п.
Линейные менеджеры (руководители структурных подразделений)	Начисление заработной платы	Начисление установленной договором (контрактом) заработной платы; начисление установленной внутренним нормативным документом или контрактом премии; предоставление социального пакета в рамках контракта или коллективного договора	Трудовой договор или контракт (срочный или бессрочный); положение о премировании; коллективный договор; решение руководства о премировании
Прочие наемные работники (непосредственно участвующие в создании продукта)	Начисление заработной платы	Начисление установленной договором заработной платы; начисление установленной внутренним нормативным документом премии; предоставление социального пакета в рамках коллективного договора	Трудовой договор; коллективный договор; положение о премировании; решение руководства о премировании
Мажоритарные акционеры или лица, имеющие фактический контроль над корпорацией	Распределение полученной чистой прибыли методом начисления дивидендов всем акционерам акционерного общества	Начисление дивидендов	Решение общего собрания акционеров
	Распределение доходов компании методом перераспределения ее потоков при закупках у аффилированных лиц или продажах аффилированным лицам	Закупка товарно-материальных ценностей через аффилированных лиц — посредников; продажа продукции через аффилированных лиц — посредников	Договоры с аффилированными посредниками (купля-продажа, поставка и т. п.)
Миноритарные и розничные акционеры	Распределение полученной чистой прибыли методом начисления дивидендов всем акционерам акционерного общества	Начисление дивидендов	Решение общего собрания акционеров

Окончание таблицы

Субъект корпоративных отношений	Механизм распределения доходов	Используемые методы	Инструменты
Внешние субъекты			
Государство заинтересовано в долгосрочной устойчивости компании, ее способности выплачивать налоги, создавать рабочие места, реализовывать социальные программы	Получение обязательных (налоговых и неналоговых) или добровольных платежей в бюджеты всех уровней (либо внебюджетные фонды) через органы Федерального казначейства	Собственно платежи корпораций, установленные законом; принудительное взыскание; штрафные санкции; добровольная оплата	Обязательные налоговые платежи, установленные законами; обязательные страховые платежи в социальные внебюджетные фонды, установленные законом; обязательные пошлины за совершение определенных действий государственными органами (устанавливаются НК РФ); обязательные неналоговые платежи, установленные законами; аукцион — в рамках купли-продажи государственного и муниципального имущества; судебные решения
Социальные и благотворительные организации (не вступают в противоречие с прочими субъектами корпорации)	Реализация хозяйственно-договорных отношений в рамках безвозмездной помощи	Собственно оплата по договору; отгрузка товаров, оказание услуг, выполнение работ на безвозмездной основе	Гражданско-правовые договоры

в снижении издержек на оплату труда наемного персонала. Разрешением таких противоречий может стать эффективная политика вознаграждения менеджмента, которая в первую очередь должна зависеть от достигнутых результатов корпорации.



Формирование и распределение дохода между субъектами корпорации

2. Противоречия между собственниками и государством по поводу уплаты налогов, поскольку акционеры стремятся занизить налогооблагаемую базу с целью уплаты меньшей суммы налогов. Действительно, противоречия, складывающиеся между этими субъектами, играют важную роль как для акционеров, так и для налоговых органов. Пополнение бюджета страны зависит от эффективности изъятия налоговыми органами всех налогов и сборов. Государство в лице налоговых органов имеет возможность влиять на деятельность компании главным образом через местные налоги. Но не всегда налоговые органы могут получить максимальную сумму налогов и сборов, поскольку собственники корпораций и других объединений стремятся скрыть свои доходы и найти пути уклонения от налогообложения. Таких путей множество, и их необходимо пресекать. В данной ситуации налоговым органам необходимо ужесточить действующую в настоящее время налоговую политику и как можно чаще осуществлять проверку всех корпораций. Также, по мнению авторов, необходимо ужесточить наказание в случае обнаружения каких либо уклонений от уплаты налогов.

3. Противоречия между собственниками корпорации и государством по поводу поддержки деятельности этой корпорации. Противоречия данного вида характеризуют сущность отношений между собственниками корпораций и других объединений и государством. Собственники корпораций стремятся получить любую помощь от государства, для развития своей деятельности. Но на практике существует ситуация, при которой государство не заинтересовано в развитии этих корпораций либо не имеет возможности проинвестировать их в связи с дефицитом бюджета. Таким образом, корпорации должны заинтересовать государство в своем развитии, что также будет способствовать пополнению бюджета страны.

4. Противоречия между акционерами и менеджерами, возникающие из-за того, что последние стремятся удержать прибыль в целях развития корпорации, осуществления инвестиционных проектов, продвижения на рынке продукции и услуг. Акционеры получают дивиденды от вложения своего капитала. При этом размер дивидендов должен соответствовать ожиданиям акционеров в отношении покрытия устранимых и неустранимых рисков.

Перечисленные противоречия между различными субъектами корпорации могут быть разрешены, но для этого необходимо предложить рациональные пути выхода из проблемных ситуаций.

Возможными вариантами такого выхода являются:

1) изменение существующих подходов в распределении доходов между субъектами корпорации. В настоящее время данные подходы неэффективны и требуют усовершенствования корпоративной (направленной на сглаживание антагонизма субъектов), дивидендной и инвестиционной политики;

2) повышение мотивации субъектов корпорации путем рационального распределения доходов, способного удовлетворить всех субъектов корпоративных отношений;

3) введение систем поощрения работников, а также их участие в опционах, распределении прибыли;

4) совершенствование социальной политики.

Предложенные пути решения повысят эффективность хозяйственной деятельности российских корпораций в целом ввиду повышения заинтересованности ее субъектов и сглаживания антагонизма между ними.

Список литературы

1. Акмаева, Р. И. Повышение социальной ответственности топ-менеджмента как фактор эффективного управления российскими предприятиями в условиях кризиса / Р. И. Акмаева // Вестн. Астрахан. гос. техн. ун-та. 2009. Сер. Экономика. № 1. С. 7–15.

2. Александрова, Н. А. Статусная рента в новой политической экономии / Н. А. Александрова // Вестн. Костром. гос. ун-та им. Н. А. Некрасова. 2011. № 4. С. 15–20.

3. Бархатов, В. И. Взаимосвязь свойств и принципов корпорации как системы / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // Фундаментальные и прикладные проблемы науки : материалы VIII Междунар. симп. М. : РАН, 2013. С. 125–133.

4. Бархатов, В. И. Корпоративная власть в России : подходы, проблемы и решения / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // Экономика в условиях глобализации : проблемы, тенденции, перспективы : сб. матери-

алов I междунар. науч.-практ. конф., гг. Днепропетровск — Жешув, 25 февр.— 1 марта 2013 г. / под ред. В. Шаповал, Б. Шлюсарчик. Днепропетровск : Нац. горн. ун-т, 2013. С. 25–31.

5. Бархатов, В. И. Противоречия хозяйственного развития в XXI веке / В. И. Бархатов // Экономическая политика : на пути к новой парадигме : пятнадцатые Друкеровские чтения (5–6 июня 2013 г.) : материалы междунар. науч.-практ. конф. : в 2 т. / под ред. Р. М. Нижегородцева, А. И. Тихонова, Н. В. Финько. М. : Доброе слово, 2013. Т. 1. С. 28–34.

6. Бочарова, И. Ю. Корпоративное управление и рыночное перераспределение акционерной собственности / И. Ю. Бочарова // Рос. предпринимательство. 2005. № 3 (63). С. 79–83.

7. Брижак, О. В. Интересы субъектов внутрикорпоративных отношений : проблема распределения доходов в российских условиях / О. В. Брижак // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3: Экономика. Экология. 2012. № 2. С. 152–157.

8. Брижак, О. В. Становление российской корпорации : отношения собственности / О. В. Брижак // Наука и образование : хозяйство и экономика. 2010. № 6. С. 88–94.

9. Гафарова, Л. А. Распределение дохода в системе управления экономическим развитием / Л. А. Гафарова // Вестн. Башк. ун-та. 2006. № 3. С. 138–140.

10. Канапухин, П. А. Механизмы реализации интересов основных хозяйствующих субъектов в получении доходов / П. А. Канапухин // Новый тип экономической системы хозяйствования : сб. ст. Всерос. науч.-практ. конф. : в 3 ч. Ч. 3. Воронеж : ВГУ, 2008. С. 311–314.

11. Кондратьев, Н. И. Анализ распределения прибыли российских корпораций / Н. И. Кондратьев // Вестн. Томс. гос. ун-та. 2011. Вып. 3 (95). С. 33–40.

12. Коновалов, Р. С. Противоречия акционерной собственности и проблемы корпоративного управления / Р. С. Коновалов, В. С. Хекилаев // Тр. молодых ученых. 2009. № 3.

13. Мерзликина, Е. М. Показатели оценки эффективности деятельности экономического субъекта и методы их анализа / Е. М. Мерзликина // Изв. высш. учеб. заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. 2005. № 4. С. 132–144.

14. Радыгин, А. Д. Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе / А. Д. Радыгин // Вопр. экономики. 2001. № 5. С. 26–45.

15. Радыгин, А. Д. Экономико-правовые факторы и ограничения в становлении моделей корпоративного управления / А. Д. Радыгин, А. Е. Гонтмахер, И. В. Межераупс, М. Ю. Турунцева. М. : ИЭПП, 2004.

16. Ракитская, Г. Взаимоотношения работников и работодателей в современной России / Г. Ракитская // Вопр. экономики. 2002. № 11. С. 46–58.

17. Русакова, Л. Н. О некоторых современных подходах к разрешению корпоративных противоречий в России / Л. Н. Русакова // Вестн. Тюмен. гос. ун-та. 2006. № 5. С. 131–135.

18. Сагитова, А. Ф. Особенности рентных отношений на современном историческом этапе / А. Ф. Сагитова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2013. № 15 (306). Экономика. Вып. 41. С. 158–162.

19. Сорокина, Е. А. Особенности распределения дохода между участниками корпоративных отношений по видам капитала / Е. А. Сорокина // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2012. № 10 (264). Экономика. Вып. 38. С. 128–132.

20. Сапожников, А. А. Капитал корпорации и экономические интересы субъектов корпоративных отношений / А. А. Сапожников // Экон. теория. 2011. № 3 (76). С. 56–65.

21. Семенов, С. В. Современные тенденции в области формирования результатов деятельности промышленных предприятий / С. В. Семенов // Вестн. Череповец. гос. ун-та. 2012. № 3. Т. 2. С. 79–83.

22. Тарасевич, Л. С. Управление современной компанией / Л. С. Тарасевич. М., 2006.

23. Тюленева, Н. А. Современные проблемы формирования социально-трудовых отношений / Н. А. Тюленева // Вестн. Томс. гос. ун-та. 2007. № 294. С. 198–206.

24. Федорович, Т. В. Обоснование показателей финансового механизма управления для оценки экономических интересов участников корпоративных отношений / Т. В. Федорович, В. О. Федорович // Аваль : корпоративное управление. 2007. № 1. С. 148–153.

25. Фомин, В. П. Методологические аспекты комплексного анализа для интегральной оценки перспектив развития хозяйствующего субъекта / В. П. Фомин // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. 2007. № 9. С. 127–130.

Сведения об авторах

Сагитова Альфия Фаизовна — преподаватель кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. alf22alf22@mail.ru

Сорокина Елена Анатольевна — преподаватель кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. vkr@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 18 (347).
Economy. Issue. 46. P. 144–151.

CONTROVERSY INCOME DISTRIBUTION OF SUBJECTS OF THE RUSSIAN CORPORATION

A. F. Sagitova

Lecturer at the Department of Economics of industries and markets of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia.
alf22alf22@mail.ru

E. A. Sorokina

Lecturer at the Department of Economics of industries and markets of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia.
vkr@csu.ru

In modern conditions, the corporation is a complex undertaking, the motivation of which is formed from the interests of the internal environment. If the interests of the internal environment of the corporation will be diverse, the end result of the activity of the corporation will not give the desired effect. Intra-economic relations are a complex system of formation and realization of interests of the corporation, and therefore the alignment of the interests of subjects in the allocation of corporate income is relevant in light of the increasing efficiency of the corporation. Therefore, contradictions subjects corporations play an important role in the formation of the final result and require smoothing. The paper discusses the contradictions that arise between the subjects of Russian corporations, resulting in the formation of rent and other income. Also discussed were the main actors involved in the formation and the distribution of income and documentation of relationships between entities.

Keywords: *corporation, rents, income, rental income, the subjects of corporate relations, income, options, corporate policy, corporate contradictions.*

References

1. Akmaeva, R. I. Povyshenie social'noj otvetstvennosti top-menedzhmenta kak faktor effektivnogo upravleniya rossijskimi predpriyatiyami v usloviyah krizisa [Increasing social responsibility of top management as a factor of effective management of Russian enterprises in the conditions of crisis] / R. I. Akmaeva // Vestn. Astrahan. gos. tekhn. un-ta. 2009. Ser. Ekonomika. № 1. S. 7–15.

2. Aleksandrova, N. A. Statusnaya renta v novoy politicheskoy ekonomii [Status rent in the new political economy] / N. A. Aleksandrova // Vestn. Kostrom. gos. un-ta im. N. A. Nekrasova. 2011. № 4. S. 15–20.

3. Barhatov, V. I. Vzaimosvyaz' svoystv i printsipov korporatsii kak sistemy [The relationship of the properties and principles of the Corporation as] / V. I. Barhatov, D. A. Pletnev // Fundamental'nye i prikladnye problemy nauki : materialy VIII Mezhdunar. simp. M. : RAN, 2013. S. 125–133.

4. Barhatov, V. I. Korporativnaya vlast' v Rossii : podhody, problemy i resheniya [Corporate power in Russia : approaches, problems and solutions] / V. I. Barhatov, D. A. Pletnev // Ekonomika v usloviyah globalizatsii : problemy, tendentsii, perspektivy : sb. materialov I mezhdunar. nauch.-prakt. konf., gg. Dnepropetrovsk — ZHeshuv, 25 fevr.— 1 marta 2013 g. / pod red. V. Shapoval, B. Shlyusarchik. Dnepropetrovsk : Nats. gorn. un-t, 2013. S. 25–31.

5. Barhatov, V. I. Protivorechiya hozyaystvennogo razvitiya v XXI veke [Contradictions of economic development in the XXI century] / V. I. Barhatov // Ekonomicheskaya politika : na puti k novoy paradigme : pyatnadtsatye Drukerovskie chteniya (5–6 iyunya 2013 g.) : materialy mezhdunar. nauch.-prakt. konf. : v 2 t. / pod red. R. M. Nizhegorodtseva, A. I. Tihonova, N. V. Fin'ko. M. : Dobroe slovo, 2013. T. 1. S. 28–34.

6. Bocharova, I. Yu. Korporativnoe upravlenie i rynochnoe pereraspredelenie aktsionernoy sobstvennosti [Corporate governance and market-based reallocation of share ownership] / I. Yu. Bocharova // Ros. predprinimatel'stvo. 2005. № 3 (63). S. 79–83.

7. Brizhak, O. V. Interesy sub"ektov vnutrikorporativnyh otnosheniy : problema raspredeleniya dohodov v rossiyskih usloviyah [The interests of the subjects of corporate relations : the problem of income distribution

in the Russian context] / O. V. Brizhak // Vestn. Volgogr. gos. un-ta. Ser. 3: Ekonomika. Ekologiya. 2012. № 2. S. 152–157.

8. Brizhak, O. V. Stanovlenie rossiyskoy korporatsii : otnosheniya sobstvennosti [The formation of the Russian Corporation : patterns of ownership] / O. V. Brizhak // Nauka i obrazovanie : hozyaystvo i ekonomika. 2010. № 6. S. 88–94.

9. Gafarova, L. A. Raspredelenie dohoda v sisteme upravleniya ekonomicheskim razvitiem [Распределение дохода в системе управления экономическим развитием] / L. A. Gafarova // Vestn. Bashk. un-ta. 2006. № 3. S. 138–140.

10. Kanapuhin, P. A. Mekhanizmy realizatsii interesov osnovnyh hozyaystvuyushchih sub"ektov v poluchenii dohodov [Mechanisms of realization of the interests of major economic entities in the income] / P. A. Kanapuhin // Novyy tip ekonomicheskoy sistemy hozyaystvovaniya : sb. st. Vseros. nauch.-prakt. konf. : v 3 ch. Ch. 3. Voronezh : VGU, 2008. S. 311–314.

11. Kondrat'ev, N. I. Analiz raspredeleniya pribyli rossiyskih korporatsiy [Analysis of the distribution of the profits of Russian corporations] / N. I. Kondrat'ev // Vestn. Toms. gos. un-ta. 2011. Vyp. 3 (95). S. 33–40.

12. Konovalov, R. S. Protivorechiya aktsionernoy sobstvennosti i problemy korporativnogo upravleniya [Contradictions of share ownership and corporate governance problems] / R. S. Konovalov, V. S. Hekilaev // Tr. molodyh uchenyh. 2009. № 3.

13. Merzlikina, E. M. Pokazateli otsenki effektivnosti deyatel'nosti ekonomicheskogo sub"ekta i metody ih analiza [Показатели оценки эффективности деятельности экономического субъекта и методы их анализа] / E. M. Merzlikina // Izv. vyssh. ucheb. zavedeniy. Problemy poligrafii i izdatel'skogo dela. 2005. № 4. S. 132–144.

14. Radygin, A. D. Sobstvennost' i integratsionnye protsessy v korporativnom sektore [Ownership and integration processes in the corporate sector] / A. D. Radygin // Vopr. ekonomiki. 2001. № 5. S. 26–45.

15. Radygin, A. D. Ekonomiko-pravovye faktory i ogranicheniya v stanovlenii modeley korporativnogo upravleniya [Economic and legal factors and constraints in the development of corporate governance models] / A. D. Radygin, A. E. Gontmaher, I. V. Mezheraups, M. Yu. Turuntseva. M. : IEPP, 2004.

16. Rakitskaya, G. Vzaimootnosheniya rabotnikov i rabotodateley v sovremennoy Rossii [Relations between workers and employers in contemporary Russia] / G. Rakitskaya // Vopr. ekonomiki. 2002. № 11. S. 46–58.

17. Rusakova, L. N. O nekotoryh sovremennyh podhodah k razresheniyu korporativnyh protivorechiy v Rossii [О некоторых современных подходах к разрешению корпоративных противоречий в России] / L. N. Rusakova // Vestn. Tyumen. gos. un-ta. 2006. № 5. S. 131–135.

18. Sagitova, A. F. Osobennosti rentnyh otnosheniy na sovremennom istoricheskom etape [Особенности рентных отношений на современном историческом этапе] / A. F. Sagitova // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2013. № 15 (306). Ekonomika. Vyp. 41. S. 158–162.

19. Sorokina, E. A. Osobennosti raspredeleniya dohoda mezhdu uchastnikami korporativnyh otnosheniy po vidam kapitala [Peculiarities of distribution of income between participants of corporate relations on types of capital] / E. A. Sorokina // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2012. № 10 (264). Ekonomika. Vyp. 38. S. 128–132.

20. Sapozhnikov, A. A. Kapital korporatsii i ekonomicheskie interesy sub"ektov korporativnyh otnosheniy [The capital of the Corporation and the economic interests of corporate relations] / A. A. Sapozhnikov // Ekon. teoriya. 2011. № 3 (76). S. 56–65.

21. Semenov, S. V. Sovremennye tendentsii v oblasti formirovaniya rezul'tatov deyatel'nosti promyshlennyh predpriyatiy [Modern trends in the field of formation of activity of the industrial enterprises] / S. V. Semenov // Vestn. Cherepovets. gos. un-ta. 2012. № 3. T. 2. S. 79–83.

22. Tarasevich, L. S. Upravlenie sovremennoy kompaniey [Управление современной компанией] / L. S. Tarasevich. M., 2006.

23. Tyuleneva, N. A. Sovremennye problemy formirovaniya sotsial'no-trudovyh otnosheniy [Modern problems of development of social and labour relations] / N. A. Tyuleneva // Vestn. Toms. gos. un-ta. 2007. № 294. S. 198–206.

24. Fedorovich, T. V. Obosnovanie pokazateley finansovogo mekhanizma upravleniya dlya otsenki ekonomicheskih interesov uchastnikov korporativnyh otnosheniy [Rationale performance of the financial management mechanism to assess the economic interests of participants of corporate relations] / T. V. Fedorovich, V. O. Fedorovich // Aval' : korporativnoe upravlenie. 2007. № 1. S. 148–153.

25. Fomin, V. P. Metodologicheskie aspekty kompleksnogo analiza dlya integral'noy otsenki perspektiv razvitiya hozyaystvuyushchego sub"ekta [Methodological aspects of complex analysis for integrated assessments of the prospects of development of the economic entity] / V. P. Fomin // Vestn. Samar. gos. ekon. un-ta. 2007. № 9. S. 127–130.

Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 18 (347).
Экономика. Вып. 46. С. 152–158.

УДК 339.13
ББК 65.9(2Рос)

ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ ДЛЯ РОСТА КОНКУРЕНТНОСТИ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

И. А. Шюкюров
ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Исследование выполнено на средства гранта Российского научного фонда (проект № 14-18-02508)

Описаны модель стратификации конкуренции, меры по государственному стимулированию конкуренции; рассмотрено на новом уровне утверждение о том, что постоянные инновации перестают стимулировать конкуренцию. Предложенная стратификация основывается на ряде факторов, которые складываются в единую систему измерения степени конкурентности данного рынка. Показаны меры государственного стимулирования, рассчитан коэффициент степени конкурентности конкретного рынка. Сделан теоретический вывод о зависимости концентрации и успешности компаний на рынке, что приобретает особое значение для средих и малых компаний.

Ключевые слова: *совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, средний и малый бизнес, степень конкурентности рынка, успешность компании, инновации.*

Тема перехода от монополистической к совершенной конкуренции является широко обсуждаемой в современной экономической науке. Пожалуй, одними из первых об этом переходе заговорили В. Баумоль, Дж. Панзара и Р. Вилинг. Они ввели в научный оборот термин «квазиконкурентные рынки», означающий рынки, лишенные барьеров на вход. Полезность на любом уровне совершенной конкуренции очевидна, но методы осуществления перехода к ней пока не освоены. Конкурентные стратегии принято относить к отдельному уровню в структуре конкурентного поведения мотивированных субъектов предпринимательства. Прежде чем конкурентное поведение предпринимательских структур примет вид оперативных процедур, ситуационных реакций и непосредственных действий, оно моделируется на стратегическом уровне [1].

Как отмечает Ю. Б. Рубин, каждый из элементов повседневно выполняемых задач любой предпринимательской деятельности технологически окрашивается в конкурентные тона [5].

В современных условиях постоянной монополизации рынка очень сложно поверить, что где-то еще существует совершенная конкуренция. Именно монополия пронизывает все рынки, начиная от сырьевых и заканчивая рынками услуг. Но, как ни странно, даже в условиях жесткой экспансии монополии почти на всех рынках остаются целые отрасли, где существует интенсивная конкурентная борьба за потребителя среди огромного числа небольших компаний.

Зачастую подобные рынки называют рынками с монополистической конкуренцией. Данный вид конкуренции, несомненно, лучше для обычного покупателя, чем, скажем, олигополия или монополия, но он также обладает рядом недостатков, которые Э. Чемберлин выделяет в своей работе «Теория монополистической конкуренции»:

1) рынок монополистической конкуренции подвержен сговорам;

2) данная структура очень часто превращается в рынок с олигополией;

3) субъекты рынка монополистической конкуренции зачастую пренебрегают качеством товара ввиду ценовой конкуренции [2].

Таким образом, подводя итог, можем утверждать, что наряду со всеми плюсами в рынках с монополистической конкуренцией существуют очевидные минусы, которых нет в рынках с совершенной конкуренцией.

Первопроходцем в представлении внутренней организации чистой конкуренции стал Ф. Эджуорт. Автору «Математической психики» (1881) удалось наиболее точно представить механизм и условия совершенной конкуренции. Если условия Эджуорта изложить современным языком, то получится, что совершенная конкуренция требует:

– неопределенно большого числа участников с обеих сторон рынка;

– отсутствия ограничений, мешающих индивидуальному своекорыстному поведению;

– полной делимости продаваемых товаров.

Анализ Эджуорта оставил глубокий след в развитии теории конкуренции, современные экономисты в определении чистой конкуренции так или иначе ссылаются на Ф. Эджуорта [5].

В настоящее время у экономистов принято использовать условия совершенной конкуренции, о которых говорил А. Смит. «То, что понимается под совершенной конкуренцией, на самом деле есть модель, которая может многое сказать о системе цен, но мало что говорит о конкуренции и организации фирм»,— писал он в труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» [3]. Вероятно, причина тому — интеллектуальные истоки этой модели, восходящие к спорам между меркантилистами и фритредерами в XVIII в.

Далее совершенную конкуренцию будем понимать так, как она описывается в учении Адама Смита. Она должна удовлетворять следующим условиям:

1. Производимый на данном рынке продукт у всех фирм-производителей будет идентичен (однороден). То есть продукт имеет одинаковые свойства, и при потреблении данного продукта полезность его будет равна полезности продукту у конкурентов.

2. Цены на все предлагаемые продукты известны потребителю, кроме того, потребитель ознакомился со всей продукцией на рынке.

3. Продукция каждой отдельно взятой фирмы занимает крайне малую долю от всего рынка.

4. Фирма пассивно принимает цену, существующую на рынке, и не может самостоятельно влиять в большой степени на ситуацию на данном рынке [Там же].

В настоящее время чистой конкуренции проще зародиться на рынке услуг, нежели на товарном рынке. Очевидно, что абсолютно совершенных конкурентных рынков быть не может, как не может быть абсолютно черного тела в физике, но это не значит, что к совершенной конкуренции не нужно стремиться. В настоящее время степень конкурентности рынка можно измерить только коэффициентом приближенности к совершенной конкуренции [9]. Данный коэффициент, по сути, является коэффициентом концентрации и выглядит следующим образом:

$$CR_n = \frac{OP_1 + OP_2 + OP_3 + OP_n}{OP}, \qquad (1)$$

где ОР — общий объем реализации товаров или услуг.

Существуют три стадии близости рынка к совершенной конкуренции, которые зависят от множества факторов — например, таких как:

– индексХерфиндаля — Хиршмана;

– наличие барьеров на вход в данный рынок;

– схожесть ценовой политики;

– однородность продукции, представленной на данном рынке, и др.

В соответствии с приказом Федеральной антимонопольной службы от 25 апреля 2006 г. «О порядке проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарном рынке» рассчитаем коэффициент однородности для наиболее конкурентных рынков России [10]. Коэффициент однородности находится в диапазоне от 0 до 1, и стадии близости рынка к совершенной конкуренции имеют следующие границы (см. таблицу):

Комментируя данные таблицы, можно утверждать следующее. Рынки, относящиеся к стадии 1 — это рынки, которые можно назвать рынками с монополистической конкуренцией, то есть критерии этих рынков соответствуют больше монополистической конкуренции, нежели совершенной, но нельзя не сказать, что данным рынкам не хватает какой-то мелочи, для того чтобы их можно было назвать рынками совершенной конкуренции. Например, рынку страховых услуг

Стадии совершенной конкуренции рынков

Группа	Границы коэффициента, %	Примеры рынков
1	0–30	Рынок страховых услуг, жилищно-коммунальных услуг, электроснабжения, туристических услуг, здравоохранения, образования
2	30–65	Рынок логистических услуг, информационных услуг, услуг, связанных с недвижимостью
3	65–100	Рынок обмена валюты

не хватает лишь количества участников. Все остальные критерии, такие как открытость информации о данном рынке, практически удовлетворены или не хватает самой малости, для того чтобы рынок стал совершенно конкурентным.

Далее рассмотрим стадию 2. Она характеризуется достаточно сильной конкурентной средой. И рынки, относящиеся к ней, уже нельзя охарактеризовать монополистической конкуренцией, так как они не соответствуют критериям вышеуказанного типа рынка. Но при этом данные рынки еще нельзя отнести к стадии 3, так как они имеют существенные недостатки и не удовлетворяют всем критериям 3-й стадии. Например, рынок логистических услуг не попал в стадию 3 потому, что имеет существенные барьеры на вход. Казалось бы, данный факт не относится к критериям рынка совершенной конкуренции, но в вышеуказанной стратификации сей показатель является существенным, это своего рода индикатор степени конкурентности рынка.

Рынки, относящиеся к стадии 3 не могут называться абсолютно совершенно конкурентными только потому, что в мире не может быть ничего совершенного. Данные рынки не в полной мере совершенны, потому что необходимо рассматривать их с точки зрения процессов, происходящих на уровне микроэкономики, и иногда эти процессы не соответствуют требованиям совершенной конкуренции. Сама суть данного рынка не позволяет называть его совершенно конкурентным. Например, на рынке обмена валюты настолько много субъектов, что при всем желании потребитель не сможет изучить всю информацию о компаниях, входящих в этот рынок. Таким образом, получается, что открытость и доступность информации — это, с одной стороны, необходимое условие для рынка совершенной конкуренции, а с другой — противоречие, которое возникает при большом объеме участников рынка монополистической конкуренции.

Очевидно, что даже рынок обмена валюты, который в вышеуказанной классификации наиболее приближен по своей сути к совершенной конкуренции, нельзя назвать идеальным, так как степень его конкуренции оценивается примерно в 75 %. И рынка со 100 %-й оценкой степени конкуренции не может быть.

Рынки, относящиеся к стадии 1, наиболее подвержены переходу из разряда монополистической конкуренции в разряд олигополии, что является негативным явлением для экономики страны.

В последнее время все больше внимания уделяется успешности компании. Под успешностью будем понимать такое положение фирмы на рынке, которое позволяет ей вести дальнейшее развитие (то есть иметь постоянный прирост), обеспечивать свою деятельность без вмешательства кредиторов, государства и т. д. В рамках конкурентной оценки рынков и успешности каждой компании в частности можно говорить о зависимости успешности компании от степени конкуренции на рынке. Так как чем выше степень конкуренции на рынке и чем ближе она к совершенной конкуренции, тем проще компании существовать на данном рынке, и вход на него будет практически безболезненным.

По словам В. И. Бархатова, самым влиятельным игроком на рынке является государство.

Цель государства в рамках рыночной экономики — создать благоприятную почву для того, чтобы ряд сфер, в которых царит монополистическая конкуренция, перешли не в разряд олигополии, а максимально приблизились к совершенной конкуренции. Основным участником в процессе регулирования конкуренции в глобальной экономике является государство [15]. Объектами регулирования могут стать как потребители, так и участники рынков. Налогово-бюджетная политика — одна из самых доступных, контролируемых и предсказуемых по последствиям мер целенаправленного воздействия на экономику. А поскольку налогово-бюджетная политика есть совокупность административно-экономических методов регулирования макрорынка, то необходимо признать, что увеличение спроса носит преимущественно административный характер регулирующих его мер. Помимо основных методов в регулировании объема эффективного спроса государство может использовать и вспомогательные методы, например,

– льготное кредитование;
– предоставление государственных гарантий;
– реструктуризацию предоставленных им займов;
– снижение барьеров на вход в рынок;
– внедрение инноваций в рабочий процесс.

Е. Н. Лымарь в своей статье «Монополистическая конкуренция в кризисный и посткризисный период» говорит, что основными инструментами антимонопольной политики на рынках монополистической конкуренции становятся: обеспечение равноправных условий доступа российских товаров и услуг на мировые рынки при адекват-

ной защите внутреннего рынка от недобросовестной иностранной конкуренции и в соответствии со сложившейся практикой международных экономических отношений, проведение таможенно-тарифной политики, способствующей созданию благоприятных условий для расширения национального производства и повышения его конкурентоспособности, не ухудшающей при этом условий конкуренции на внутреннемрынке [6].

Что касается внедрения инноваций, то данный процесс противоречив и не всегда приводит к увеличению степени конкурентности рынка.

Среди концепций и научных разработок 1980–90-х гг., объясняющих с теоретических позиций суть международной конкуренции на современном этапе экономического развития, а также логику конкурентной борьбы, занимает работа американского экономиста М. Ю. Портера «Конкурентное преимущество стран» [7], вышедшая в свет в 1991 г.

Ценность этого исследования состоит в том, что оно отвечает на большинство вопросов, которые возникли у ученых-экономистов в 1980-е гг.: что влияет на международную торговлю; как взаимодействуют государство и национальные компании при выходе на мировые рынки; почему на мировых рынках закрепились компании одних стран и это не получается у других и т. д. Насколько корректно в условиях глобализации экономики, углубляющегося процесса международного разделения труда подходить к этим вопросам, находясь на позициях классических теорий, не учитывающих современных реалий.

М. Портер считает, что компании добиваются конкурентных преимуществ с помощью технологических, технических и организационных инноваций. Инновации, по его мнению, есть продукт конкуренции, который приводит к смене лидеров на рынках. К наиболее типичным причинам, требующим от компаний введения инноваций, М. Ю. Портер относит следующие: 1) новые технологии; 2) новые или изменившиеся запросы покупателей; 3) появление нового сегмента отрасли; 4) изменение стоимости или наличие компонентов производства; 5) изменение правительственного регулирования.

Мысли Портера хороши, но они были актуальны именно в конце XX в. Инновации того периода нельзя сравнить с теми, которые внедряются сегодня.

В настоящее время в результате развития технологий сформировались целые инновационные рынки. Объектом продаж на данных рынках является результат интеллектуальной деятельности (инновационные товары, результаты исследований и разработок.). В настоящее время рынок инноваций можно охарактеризовать как рынок с естественной монополией. Разберем данную ситуацию на примере самой инновационной сферы деятельности — рынка различных карманных гаджетов.

Наибольшую долю рынка занимают три лидера — Apple, Samsung и Sony. Три этих компании настолько далеко ушли в своем техническом развитии, что конкурентов у них нет и долгое время не предвидится. Дело в том, что в силу определенных обстоятельств данные компании сконцентрировали в своих руках огромное количество умов, которые работают на их развитие. Это сродни естественной монополии в нефтяной сфере, когда в руках определенных людей находится бóльшая часть всех богатств страны. Только на рынке инноваций продаются разработки людей, которые там работают, а на нефтяном рынке — просто исчерпаемый добываемый ресурс. Таким образом, наблюдается некий парадокс: вроде, с теоретической точки зрения, все инновации направлены на стимулирование конкуренции, но если их слишком много и постоянная модернизация продукта становится основной задачей компании, это приводит к монополизации данного рынка.

Развитие высокотехнологичных отраслей носит стихийный характер, и конкуренция на инновационных рынках, как правило, характеризуется приростными инновациями, цепочка которых прерывается сдвигом технологических парадигм, отражающих концепцию созидательного разрушения Шумпетера. Таким образом, при выборе временного интервала анализа инновационных рынков следует принимать во внимание, в первую очередь, продолжительность жизненного цикла используемых технологических парадигм, поскольку их сдвиг приводит к изменениям в рыночной силе укоренившихся компаний. Это позволяет говорить о временном характере доминирования в подобных отраслях. Например, применение сенсорных экранов для мобильных устройств изменило расстановку сил в отрасли высоких технологий, позволив компании Apple занять лидирующие позиции в результате успешных продаж.

Для среднего и малого бизнеса все вышесказанное приобретает еще более острый характер, поскольку именно в нем чаще всего зарождаются

инновации, чтобы потом стать достоянием бизнеса покрупнее. Конкурентность таких рынков часто выше, норма прибыли ниже, отсюда и стремление к поиску инноваций как источнику новой прибыли.

В целом проведенное исследование позволяет сделать ряд выводов:

Во-первых, все рынки сферы услуг классифицированы по степени конкурентности данного рынка. Классификация основывается на коэффициенте концентрации. Рынки совершенной конкуренции обладают некими границами конкуретности, и цель государства — обеспечить стремление каждого рынка к максимальной близости совершенной конкуренции.

Во-вторых, сделан вывод о зависимости успешности компании на данном рынке и степени конкуренции. Чем больше концентрация компаний на рынке, тем проще добиться успеха в этой отрасли. Дело в том, что если рынок состоит из многих маленьких компаний, то существовать на нем проще, нежели на рынке с компаниями-монополистами.

В-третьих, предложены методы государственного стимулирования конкуренции, которые позволили бы рынкам прейти из одной группы конкурентной классификации в другую. При эффективном государственном регулировании монополистической конкуренции в глобальной экономике можно достичь положительных результатов и максимально приблизить все рынки к совершенной конкуренции. Увеличение спроса возможно с помощью инструментов кредитной политики и политики занятости или снижения издержек предприятий — участников рынков с монополистической конкуренцией, с помощью механизмов кредитной, налоговой и антимонопольной политики.

В-четвертых, было обнаружено противоречие, связанное с инновационными рынками. Данное противоречие заключается в том, что любые инновации есть стимул к конкуренции, но если инновации становятся основным мотивом деятельности компании, то рано или поздно данный рынок перестанет быть конкурентным.

Список литературы

1. Баумоль, В. Теория квазиконкурентных рынков / В. Баумоль, Дж. Панзара, Р. Вилинг ; пер. с англ. Л. П. Шарапова. М., 2003. С. 131–185.

2. Чемберлин, Э. Теория монополистической конкуренции / Э. Чемберлин ; пер. с англ. Э. Г. Лейкина, Л. Я. Розовского. М., 1996. С. 256–260.

3. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. Изд. 5-е. М., 2001. С. 123–158.

4. Бархатов, В. И. Теоретико-методологические аспекты регулирования совершенной и несовершенной конкуренции в глобальной экономике / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2010. № 27. Экономика. Вып. 29. С. 36–41.

5. Рубин, Ю. Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе / Ю. Б. Рубин. 2-е изд. М. : Маркет ДС, 2006. 458 с.

6. Лымарь, Е. Н. Монополистическая конкуренция в кризисный и посткризисный период / Е. Н. Лымарь // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2013. № 15. Экономика. Вып. 41. С. 64–68.

7. Портер, М. Конкурентное преимущество стран / М. Портер ; пер. с англ. З. С. Шестакова // Теория конкурентного преимущества стран. М., 2011.

8. Вальрас, Л. Элементы чистой политической экономии, или Теория общественного богатства / Л. Вальрас ; пер. с англ.: И. Егоров, А. Белянин. М., 2000.

9. Набока, М. В. Методика оценки конкурентной среды на рынке страховых услуг / М. В. Набока // Рос. предпринимательство. 2007. № 9. Вып. 2 (98). С. 66–70.

10. Приказ Федеральной антимонопольной службы от 25 апреля 2006 г. № 108 «Об утверждении Порядка проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарном рынке» [Электронный ресурс] // Гарант.ру : информ.-правовой портал. URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12048673/

11. Кэмпбэлл, Р. Экономикс: принципы, проблемы, политика / Р. М. Кэмпбэлл, Л. Б. Стэнли ; пер. с англ. А. Алексеева // Экономикс : принципы, проблемы, политика. М. : Республика, 2009.

12. Долан, З. Дж. Рынок микроэкономическая модель / З. Дж. Долан, Д. Е. Линдсей ; пер. с англ. К. Фазылова // Рынок : микроэкономическая модель. СПб., 2012.

13. Стенлейк, Дж. Ф. Экономикс для начинающих / Дж. Ф. Стенлейк ; пер. с англ. Л. Сивалова // Экономикс для начинающих. М. : Республика, 2009.

14. Робинсон, Дж. В. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Ф. Стенлейк ; пер. с англ. Т. Иванова // Экономическая теория несовершенной конкуренции. М., 2010.

15. Бархатов, В. И. Корпоративная власть в России : подходы, проблемы и решения / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // Экономика в условиях глобализации : проблемы, тенденции, перспективы : сб. материалов I Междунар. науч.-практ. конф., гг. Днепропетровск — Жешув, 25 февр.— 1 марта 2013 г. / под ред.: В. Шаповал, Б. Шлюсарчик. Днепропетровск : Нац. горн. ун-т, 2013. С. 25–31.

Сведения об авторе

Шюкюров Игорь Ахадович — аспирант кафедры экономики отраслей и бизнеса Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. kvn@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 18 (347).
Economy. Issue. 46. P. 152–158.

OPPORTUNITIES AND RESTRICTIONS FOR THE GROWTH OF COMPETITION OF MODERN RUSSIAN ECONOMY

I. A. Shyukyurov

Postgraduate student of the department of economics of industries and business Chelyabinsk state university, Chelyabinsk, Russia. kvn@csu.ru

The article describes conditions of perfect rivalry and contains a comparison with the monopolistic. In modern economic conditions, preserving and market development is difficult, but important task. Because of this, it is possible to say about relevance of this article. It is rather great, because the process of globalization doesn't stand still, and new and new players comes to the market. The Russian Federation is the agent of economic control and it can't stand aside, and should control the markets with new players not to allow elements of an oligopoly or monopoly. The purpose of this work is to offer model of stratification of perfect rivalry and measures for the state stimulation of the rivalry and to prove a contradiction that fixed innovations stop to stimulate the rivalry. The offered stratification is based on a numbers of factors which form a single system of measurement of rivalry degree of this market. As a result of this research, the measures of the state stimulation were offered and the coefficient of rivalry degree of the particular market was calculated. Also it is possible to refer a theoretical conclusion about dependence of concentration and success of the companies in the market to one of the points of this work.

Keywords: *perfect rivalry, monopolistic rivalry, small and average business, rivalry degree of the market, success of the company, innovation.*

References

1. Baumol', V. Teoriya kvazikonkurentnyh rynkov [Theory quasiconcavity markets] / V. Baumol', Dzh. Panzara, R. Viling ; per. s angl. L. P. SHarapova. M., 2003. S. 131–185.

2. Chemberlin, E. Teoriya monopolisticheskoy konkurentsii [The theory of monopolistic competition] / E. Chemberlin ; per. s angl. E. G. Leykina, L. Ya. Rozovskogo. M., 1996. S. 256–260.

3. Smit, A. Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov [An inquiry into the nature and causes of the wealth of Nations] / A. Smit. Izd. 5-e. M., 2001. S. 123–158.

4. Barhatov, V. I. Teoretiko-metodologicheskie aspekty regulirovaniya sovershennoy i nesovershennoy konkurentsii v global'noy ekonomike [Theoretical and methodological aspects of the regulation of perfect and imperfect competition in the global economy] / V. I. Barhatov // Vestn. CHelyab. gos. un-ta. 2010. № 27. Ekonomika. Vyp. 29. S. 36–41.

5. Rubin, Yu. B. Konkurentsiya: uporyadochennoe vzaimodeystvie v professional'nom biznese [Competition: an ordered interaction in a professional business] / Yu. B. Rubin. 2-e izd. M. : Market DS, 2006. 458 s.

6. Lymar', E. N. Monopolisticheskaya konkurentsiya v krizisnyy i postkrizisnyy period [Monopolistic competition in the crisis and post-crisis period] / E. N. Lymar' // Vestn. CHelyab. gos. un-ta. 2013. № 15. Ekonomika. Vyp. 41. S. 64–68.

7. Porter, M. Konkurentnoe preimushchestvo stran [The competitive advantage of Nations] / M. Porter ; per. s angl. Z. S. SHestakova // Teoriya konkurentnogo preimushchestva stran. M., 2011.

8. Val'ras, L. Elementy chistoy politicheskoy ekonomii, ili Teoriya obshchestvennogo bogatstva [Elements of pure political economy, or the Theory of social wealth] / L. Val'ras ; per. s angl.: I. Egorov, A. Belyanin M., 2000.

9. Naboka, M. V. Metodika otsenki konkurentnoy sredy na rynke strahovyh uslug [Methods of assessment of the competitive environment in the market of insurance services] / M. V. Naboka // Ros. predprinimatel'stvo. 2007. № 9. Vyp. 2 (98). S. 66–70.

10. Prikaz Federal'noy antimonopol'noy sluzhby ot 25 aprelya 2006 g. № 108 «Ob utverzhdenii Poryadka provedeniya analiza i otsenki sostoyaniya konkurentnoy sredy na tovarnom rynke» [The order of the Federal Antimonopoly service on April 25, 2006, № 108 «On approval of Procedure for conducting analysis and assessment of the competitive environment on the market»] [Elektronnyy resurs] // Garant.ru : inform.-pravovoy portal. URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12048673/

11. Kempbell, R. Ekonomiks: printsipy, problemy, politika [Economics: principles, problems and policies] / R. M. Kempbell, L. B. Stenli ; per. s angl. A. Alekseeva // Ekonomiks : printsipy, problemy, politika. M. : Respublika, 2009.

12. Dolan, Z. Dzh. Rynok mikroekonomicheskaya model' [Market microeconomic model] / Z. Dzh. Dolan, D. E. Lindsey ; per. s angl. K. Fazylova // Rynok : mikroekonomicheskaya model'. SPb., 2012.

13. Stenleyk, Dzh. F. Ekonomiks dlya nachinayushchih [Economics for beginners] / Dzh. F. Stenleyk ; per. s angl. L. Sivalova // Ekonomiks dlya nachinayushchih. M. : Respublika, 2009.

14. Robinson, Dzh. V. Ekonomicheskaya teoriya nesovershennoy konkurentsii [Economic theory of imperfect competition] / Dzh. F. Stenleyk ; per. s angl. T. Ivanova // Ekonomicheskaya teoriya nesovershennoy konkurentsii. M., 2010.

15. Barhatov, V. I. Korporativnaya vlast' v Rossii : podhody, problemy i resheniya [Corporate power in Russia : approaches, problems and solutions] / V. I. Barhatov, D. A. Pletnev // Ekonomika v usloviyah globalizatsii : problemy, tendentsii, perspektivy : sb. materialov I Mezhdunar. nauch.-prakt. konf., gg. Dnepropetrovsk — Zheshuv, 25 fevr.— 1 marta 2013 g. / pod red.: V. Shapoval, B. Shlyusarchik. Dnepropetrovsk : Nats. gorn. un-t, 2013. S. 25–31.

Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 18 (347).
Экономика. Вып. 46. С. 159–164.

УДК 331.104
ББК 65.291.21

РОЛЬ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Н. В. Ким
ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Рассматривается необходимость глубокого изучения базовых вопросов: организация системы управления персоналом в современных рыночных условиях, кадровая служба, регулирование численности персонала, стили руководства, мотивация и психологическая поддержка персонала, структура и регулирование рынка труда, его современная специфика, взаимодействие персонального менеджмента с другими элементами комплексной системы управления современной организации. Отмечается важная роль психологических законов в управлении персоналом организации для обеспечения ее конкурентоспособности. Рассматриваются методы формирования кадрового состава, поддержания работоспособности персонала, таких как мотивация, карьера, конфликт, система стимулирования труда, формирование кадрового резерва, адаптация персонала, а также методы реформирования организации и управления персоналом в условиях кризиса.

Ключевые слова: *психология, закон, социальная ответственность, мотивация, персонал, трудовой коллектив.*

Стремление работника продуктивно трудиться является важнейшим фактором успешной деятельности фирмы, а также высокого уровня конкурентоспособности. Руководство может разработать перспективные планы развития фирмы, использовать новейшее оборудование и самые современные технологии, но результаты будут неэффективны, если персонал компании не будет стремиться содействовать достижению поставленных задач. В настоящее время невозможен бизнес с использованием традиционных методов, потому что на планете произошли перемены. Эдвардс Деминг, всемирно известный выдающийся советник XX в., автор так называемого «японского экономического чуда», является интеллектуальным и нравственным борцом со стереотипами общепринятого менеджмента. Его революционные воззрения представляют совсем иную философию, иные методы и управленческие технологии, которые нужны для устойчивости и эффективности бизнеса. Кроме того, им предложено соблюдение баланса интересов всех задействованных участников, а именно: потребителей продукции и услуг, сотрудников компании, ее собственников, поставщиков, а также общества в целом [5]. На современном этапе комплексного управления персоналом в организациях малого и среднего бизнеса в России приходится сталкиваться с рядом различных проблем. В частности имеют место социально-психологические проблемы, такие как мотивация, взаимоотношения работников в процессе труда, значение власти и ее влияние при управлении персоналом, а также организационные проблемные вопросы в управлении персоналом, такие как наиболее оптимальные подразделения совместного сотрудничества рабочих групп, факторы, оказывающие влияние на связующие процессы в управлении сотрудниками, повышение эффективности внутрифирменного взаимодействия и управление персоналом в России [12].

Анализируя проблемные вопросы управления персоналом, весьма важно понимать сущность организационного поведения сотрудников в организациях различных организационно-правовых форм, а также понимать особенности и трудности управленческого труда, то, что способно выявить и воздействовать на настрой персонала.

На основе научного подхода к разработке и реализации кадровой политики в организации должны быть определены условия управления персоналом, наиболее эффективные мотивационные

ориентиры [6]. Но при этом в основу управления персоналом должны быть заложены такие принципы, как методичность и психологичность [2; 4].

Безусловно, рост конкурентоспособности организации зависит от эффективности системы мотивирования. Только зная, какие мотивы побуждают человека к деятельности, можно сформировать эффективную профессиональную мотивацию.

Теории мотивации работников длительное время совершенствовались, изменялись и преобразовывались. Осуществлялся так называемый процесс накапливания теоретических положений и практического опыта по управлению персоналом [8]. Ряд работ ученых посвящен рассмотрению методологических и методических положений современной теории человеческого капитала. Так, в монографии А. И. Добрынина «Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования» представлена эволюция научных взглядов на место и роль человеческого капитала в системе общественного воспроизводства. В научной работе раскрываются содержание категории «человеческий капитал», основные виды и динамика инвестиций в человеческий капитал, модели производства, методы оценки, особенности его оборота и использования в современной экономике, а также система показателей и критериев эффективности инвестиций в человеческий капитал [18]. Монография другого автора, В. Г. Зинова, «Менеджмент инноваций: кадровое обеспечение» посвящена методике кадрового обеспечения управления инновационной деятельностью в научно-технических и производственных организациях. В ней анализируются механизмы формирования и управления человеческим капиталом организации, развития профессиональной компетентности менеджеров инновационной деятельности. В этих исследованиях подробно рассматриваются практические рекомендации по управлению персоналом в инновационной деятельности, определению потребности в управленческих кадрах для инновационной деятельности, содержанию их подготовки, переподготовки и повышения квалификации. В научном исследовании анализируется практика подготовки кадров для управления инновациями в системе высшего и дополнительного профессионального образования [19].

Вместе с тем следует отметить, что первоначальные мотивационные теории основывались на историческом опыте поведения людей и применения простых стимулов принуждения и поощрения. Наиболее известна и часто применяема в настоящее время политика «кнута и пряника». Указанный метод — один из первых широко распространенных, посредством его осуществлялось воздействие на людей для эффективного решения задач, которые ставила страна, социальная группа или организация.

Первый научный этап становления мотивации работника связан с созданием концепции научного управления. До этого времени руководители проявляли интерес лишь к получению прибыли, а не к управлению своей компанией.

В книге Ф. У. Тейлора «Принципы научного менеджмента» проявлен интерес к руководству организацией, а управление компанией признается наукой и самостоятельной областью исследования.

В данном труде были представлены четыре основных правила управления:

1) создание научной основы, изменяющей прежние методы работы, научное изучение и подход к каждому виду трудовой деятельности;

2) профессиональный отбор служащих и управленцев с помощью научного оценивания, их профессиональное обучение;

3) применение на практике научной организации трудовой деятельности, взаимодействие руководства компании и работников;

4) сбалансированное и объективное распределение ответственности и обязанностей между персоналом [17].

Тейлор рекомендовал использование в процессе труда разных форм психологической основы. Именно Тейлор ввел в научное обращение психологический термин «человеческий фактор».

Для построения и корректировки системы мотивации работников и повышения конкурентоспособности фирмы отмечаются два первостепенных фактора:

1. Организационная культура фирмы как совокупность норм и правил поведения, принятая в организации, регламентирующая взаимодействие и коммуникации руководителей и подчиненных, методов преодоления конфликтов, способов принятия решений. Многие российские компании достигли такой стадии развития, когда недостаток внимания к вопросам корпоративной культуры и, в частности, воспитанию лидеров внутри организации может стать серьезным препятствием к дальнейшему росту и повышению эффективности [14].

2. Стиль руководства. Так, исследователь А. О. Блинов отмечает, что «стиль руководства является мотивирующим фактором и представляет собой устойчивый комплекс черт руководителя, проявляющихся в его отношениях с подчиненными» [3] и в оценке профессиональной компетентности персонала [11].

Особенности принятых способов управления трудовыми ресурсами в компаниях подчеркивают несоответствие мотивации современным требованиям работы с сотрудниками. Индивидуальная мотивация с учетом меняющихся потребностей, профессионального и личностного развития работников требует инновационных подходов к системам стимулирования работников.

Так, например, Е. П. Ильин выделяет психологические мотиваторы (мотивационные детерминанты), которые выступают решающими аргументами принятия решения при объяснении действий и поступков.

В процессе мотивации какие-либо мотиваторы остаются «понимаемыми», а «реально действующими» становятся наиболее значимые для работника и ведущие к формированию побуждения [7].

Психология управления как отрасль практической психологии изучает законы психологии управления, которые проявляются во взаимодействии в межличностных отношениях и в групповом общении и действуют, как и любой закон.

Основными являются следующие законы:

1. *Закон зависимости внешних воздействий от стереотипов.* Он базируется на существующих стереотипах сознания и зависимости восприятия от опыта в прошлом. Стереотипы сознания оказывают влияние на поступки людей. При этом закон предусматривает разные реакции на одинаковые действия. «Нам не дано предугадать, как наше слово отзовется»,— в этих словах Ф. Тютчева отражена сущность вышеназванного закона. Управленец должен знать, что человек в зависимости от эмоционального состояния и настроения может по-разному реагировать на одно и то же действие. Реакцию невозможно предвидеть — и это закон психологии управления.

2. *Закон необъективности взаимного восприятия*. Суть его заключается в том, что никогда нельзя с уверенностью сказать, что ты человека знаешь и можешь полностью на него положиться. Наше восприятие «построено» таким образом, что фактически никогда не бывает стопроцентно точным, полным и объективным. На это есть причины, основными из которых психологи считают следующие.

Во-первых, общеизвестно, в любой момент времени человек может находиться в разных уровнях эмоционального, физиологического, интеллектуального, нравственного и социального, состояния.

Во-вторых, человек всегда стремится, порой неосознанно, скрыть свои слабости. Даже сам человек не может знать себя в полной мере. Иногда, сам того не подозревая, он старается показаться не таким, какой есть на самом деле. Психологи считают, что человек стремится показать себя лучше, чем он есть на самом деле.

Поэтому в управленческой деятельности, согласно вышеназванному закону, необходимо придерживаться следующих *принципов* подхода к людям:

а) каждый человек талантлив по-своему;

б) каждый индивидуум может развить как общие, так и специальные способности;

в) невозможно дать человеку полную, исчерпывающую и окончательную оценку.

В-третьих, человек не может оценить себя объективно, самооценка может быть завышенной или заниженной. Для человека характерно иногда себя переоценивать и в то же самое время в чем-то недооценивать. Человек может быть рационален, логичен, разумен, но и иногда нерационален, а порой и неразумен. Потому самооценка никогда не бывает исчерпывающе объективной.

3. *Закон искажения информации*. Общеизвестно, что информация имеет склонность изменяться в процессе движения по вертикали «сверху вниз». Причиной искажения является язык, на котором передается управленческая информация. К тому же всегда имеется возможность разночтения одного и того же сообщения. Учеными установлено, что устная информация воспринимается всего на 50 %, и люди начинают что-то додумывать, дополнять, причем, опираясь на непроверенные факты и собственные домыслы. Часто люди, получающие информацию и передающие ее, отличаются друг от друга как по уровню образования, интеллектуального развития, так и по своим потребностям, а также физическому и психическому состоянию. Это тоже накладывает отпечаток на процесс передачи информации. Чтобы свести искажение к минимуму, специалисты в области психологии управления рекомендуют:

1) уменьшить, насколько это возможно, количество передаточных звеньев, участвующих в передаче информации;

2) своевременно давать сотрудникам всю нужную информацию;

3) контролировать правильность усвоения получаемой информации.

Мотивом, определяющим поведение людей, является сохранение статус-кво, чувства собственного достоинства. Ущемление достоинства может вызвать у человека негативную реакцию. Чтобы избежать ущемления достоинства, подчиненный старается угадать позицию руководителя. А это снижает творческий потенциал людей, коллективно решающих проблему.

4. *Закон компенсации*. Человек не может быть успешным во всех сферах жизнедеятельности. Он порой неосознанно старается компенсировать свои недостатки и слабости в другой области. А если это происходит порой неосознанно, то опыт приобретается путем проб и ошибок. Но если компенсация осуществляется сознательно, эффект от нее можно увеличить многократно.

Таким образом, на результат деятельности руководителя оказывают определяющее влияние его умение строить процесс управления с учетом законов и закономерностей психического и социального развития трудового коллектива, индивидуальный подход к людям, основанный на достижениях современной психологии управления.

При этом большое внимание в развитии теории и методологии управления развитием человеческим потенциалом должно быть уделено вопросам социальных воздействий инновационных управленческих решений на развитие человеческого потенциала. Особое значение должно быть придано раскрытию принципов и технологий инновационного обучения персонала в сложных ситуациях с высокой степенью неопределенности, а также анализу использования социологического и психологического инструментария для оценки взаимодействия человека и организации на основе системной методологии [9].

Немаловажная роль должна быть отведена вопросам построения корпоративной культуры на новых принципах построения организации, которые подразумевают отказ от жестких иерархичных структур и переход к управлению, основанному на лидерстве, на создании атмосферы доверия между руководителями и подчиненными, упорно работающими на достижение единой цели — успех в бизнесе.

Необходимо отметить, что достаточное внимание необходимо уделить такому важнейшему аспекту работы менеджера среднего звена, как построение эффективной команды — команды XXI в., которая отличается тем, что зачастую состоит из сотрудников, работающих в разных отделах, офисах и даже странах [13]. А для эффективного управления ею важно определять ясные для всех сотрудников цели и приоритеты; добиваться от всех сотрудников осознания своей принадлежности команде и понимания общей стратегии компании; координировать действия и обеспечивать условия для внутреннего развития. Это означает, что должны быть задействованы все технологии, в том числе психологические, касающиеся самого ценного ресурса организации — персонала — и подходов, применяя которые можно повысить результативность работы сотрудников [16].

В настоящее время передовые компании применяют коучинг для професссионального и личностного роста сотрудников. Приемы, которые использует коуч, основаны на достижении как европейской психологии, так и древней восточной мудрости. За время коучинга раскрывается потенциал человека и дается толчок развитию его способностей и навыков, что способствует повышению результативности работы и в конечном счете улучшению жизни [15].

Таким образом, обобщив опыт отечественных и международных предпринимательских структур, можно предложить всем предпринимательским организациям разработать поэтапную стратегию внедрения системы управления персоналом. А с помощью разработанных методов — оценить и измерить уровень организационной культуры, а также уровень удовлетворенности персонала. При этом весьма важно изучение внутренних мотивов и ценностных ориентиров, определяющих логику поведения трудового коллектива. Это позволит руководству предприятия самостоятельно разработать свой путь и свою концепцию управления трудовыми ресурсами.

Список литературы

1. Алавердов, А. Р. Управление персоналом : учеб. пособие / А. Р. Алавердов. М. : Маркет ДС, 2009. 302 с.

2. Базаров, Т. Ю. Управление персоналом : практикум : учеб. пособие / Т. Ю. Базаров. М. : Юнити, 2009. 238 с.

3. Блинов, А. О. Мотивация персонала корпоративных структур / А. О. Блинов // Маркетинг. 2001. № 1. С. 88–101.

4. Горбунова, М. Ю. Кадровый менеджмент и психология управления : краткий курс лекций : учеб. пособие / М. Ю. Горбунова. М.: Владос-Пресс, 2008. 223 с.

5. Деминг, Э. У. Выход из кризиса : Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Э. Деминг ; пер. с англ. 2-е изд. М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. 418 с.

6. Захаров, Н. Л. Управление настроем персонала в организации : учеб. пособие / Н. Л. Захаров, Б. Т. Пономаренко, М. Б. Перфильева. М. : ИНФРА-М, 2009. 283 с.

7. Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. СПб. : Питер, 2000. 512 с.

8. Кашапов, Р. Р. Курс практической психологии, или Как научиться работать и добиваться успеха : учеб. пособие для высш. управлен. персонала / Р. Р. Кашапов. М. : АСТ-Пресс, 2008. 443 с.

9. Мордовин, С. К. Управление развитием человеческого потенциала : теория, методология, инновации : автореф. дис. … д-ра экон. наук / С. К. Мордовин. СПб., 2004. 42 с.

10. Мазаева, Н. Качество трудовой жизни — важная составляющая менеджмента персонала / Н. Мазаева // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 3. С. 115–121.

11. Морозова, Г. Б. Психологическое сопровождение организации и персонала / Г. Б. Морозова. СПб. : Речь, 2006. 394 с.

12. Уткин, Э. А. Управление персоналом в малом и среднем бизнесе / Э. А. Уткин, А. И. Кочеткова. М. : АКАЛИС, 1996. 207 с.

13. Как эффективно управлять командой / пер. с англ. М. С. Меньшиковой. М. : Вершина, 2006. 154 с.

14. Корпоративная культура и лидерство : сб. ст. : пер. с англ. М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. 159 с.

15. Ландсберг, М. Коучинг : Повышайте собственную эффективность, мотивируя и развивая тех, с кем вы работаете : пер. с англ. / М. Ландсберг. М. : Эксмо, 2006. 149 с.

16. Паркинсон, М. Использование психологии в бизнесе : практ. рук. ; пер. с англ. / М. Паркинсон М. : Hippo, 2003. 263 с.

17. Тейлор, Ф. У. Принципы научного менеджмента [Электронный ресурс] / Ф. У. Тейлор // Центр гуманитарных технологий. М., 1991. URL: http://gtmarket.ru/laboratory/basis/3631

18. Добрынин, А. И. Человеческий капитал в транзитивной экономике : формирование, оценка, эффективность использования / А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, Е. Д. Цыренова. СПб. : Наука, 1999. 309 с.

19. Зинов, В. Г. Менеджмент инноваций: кадровое обеспечение / В. Г. Зинов ; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации. М. : Дело, 2005. 495 с.

Сведения об авторе

Ким Наталья Васильевна — доктор экономических наук, профессор Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. kim@csu.ru

---

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 18 (347).
Economy. Issue. 46. P. 159–164.

THE ROLE OF PSYCHOLOGICAL FACTORS IN PERSONAL MANAGEMENT

N. V. Kim

Doctor of economic Sciences, Professor, Institute of economy, industries, business, and administration of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. kim@csu.ru

The article is devoted to the necessity of profound study of basic questions: organization of system of personal management in modern market conditions as staffing service, settlement of the staff number, styles of management, motivation and psychological support of the staff; the structure and settlement of labour market, its modern specific nature; cooparation of personal management with other elements of the itergrated system of management of modern organization. The important role belong to the psychological laws in hersonal management of organization for guarantee its competitiveness. The article is also devoted to the methods

of formation of the staff; methods of support of ability of the staff to work hard as motivation, career, conflict, system of labour stimulation, formation of the staff reserve, adaptation of the staff and methods of the reformation of organization as personal management in conditions of crisis

Keywords: *psychology, social responsibility, motivation, staff, working collective.*

References

1. Alaverdov, A. R. Upravlenie personalom [Management staff] : ucheb. posobie / A. R. Alaverdov. M. : Market DS, 2009. 302 s.

2. Bazarov, T. Yu. Upravlenie personalom [Management staff] : praktikum : ucheb. posobie / T. Yu. Bazarov. M. : Yuniti, 2009. 238 c.

3. Blinov, A. O. Motivatsiya personala korporativnyh struktur [The motivation of corporate structures] / A. O. Blinov // Marketing. 2001. № 1. S. 88–101.

4. Gorbunova, M. Yu. Kadrovyy menedzhment i psihologiya upravleniya [Personnel management and management psychology] : kratkiy kurs lektsiy : ucheb. posobie / M. Yu. Gorbunova. M.: Vlados-Press, 2008. 223 c.

5. Deming, E. U. Vyhod iz krizisa : Novaya paradigma upravleniya lyud'mi, sistemami i protsessami [The way out of the crisis : a New paradigm of managing people, systems and processes] / E. U. Deming ; per. s angl. 2-e izd. M. : Al'pina Biznes Buks, 2009. 418 s.

6. Zaharov, N. L. Upravlenie nastroem personala v organizatsii [The management attitude of staff in the organization] : ucheb. posobie / N. L. Zaharov, B. T. Ponomarenko, M. B. Perfil'eva. M. : INFRA-M, 2009. 283 s.

7. Il'in, E. P. Motivatsiya i motivy [Motivation and motives] / E. P. Il'in. SPb. : Piter, 2000. 512 s.

8. Kashapov, R. R. Kurs prakticheskoy psihologii, ili Kak nauchit'sya rabotat' i dobivat'sya uspekha [The course in practical psychology, or How to learn to work and achieve success] : ucheb. posobie dlya vyssh. upravlen. personala / R. R. Kashapov. M. : AST-Press, 2008. 443 s.

9. Mordovin, S. K. Upravlenie razvitiem chelovecheskogo potentsiala : teoriya, metodologiya, innovatsii [Management human development : theory, methodology, innovation] : avtoref. dis. … d-ra ekon. nauk / S. K. Mordovin. SPb., 2004. 42 s.

10. Mazaeva, N. Kachestvo trudovoy zhizni — vazhnaya sostavlyayushchaya menedzhmenta personala [The quality of working life is an important component of personnel management] / N. Mazaeva // Problemy teorii i praktiki upravleniya. 2004. № 3. S. 115–121.

11. Morozova, G. B. Psihologicheskoe soprovozhdenie organizatsii i personala [Psychological support organization and personnel] / G. B. Morozova. SPb. : Rech', 2006. 394 s.

12. Utkin, E. A. Upravlenie personalom v malom i srednem biznese [Human resource management in small and medium business] / E. A. Utkin, A. I. Kochetkova. M. : AKALIS, 1996. 207 s.

13. Kak effektivno upravlyat' komandoy [How to effectively manage your team] / per. s angl. M. S. Men'shikovoy. M. : Vershina, 2006. 154 s.

14. Korporativnaya kul'tura i liderstvo [Corporate culture and leadership] : sb. st. : per. s angl. M. : Al'pina Biznes Buks, 2008. 159 s.

15. Landsberg, M. Kouching : Povyshayte sobstvennuyu effektivnost', motiviruya i razvivaya tekh, s kem vy rabotaete [Coaching : Improve your efficiency, motivating and developing the people with whom you work] : per. s angl. / M. Landsberg. M. : Eksmo, 2006. 149 s.

16. Parkinson, M. Ispol'zovanie psihologii v biznese [The use of psychology in business] : prakt. ruk. : per. s angl. / M. Parkinson. M. : Hippo, 2003. 263 s.

17. Teylor, F. U. Printsipy nauchnogo menedzhmenta [The principles of scientific management] [Elektronnyy resurs] / F. U. Teylor // TSentr gumanitarnyh tekhnologiy. M., 1991. URL: http://gtmarket.ru/laboratory/basis/3631

18. Dobrynin, A. I. Chelovecheskiy kapital v tranzitivnoy ekonomike : formirovanie, otsenka, effektivnost' ispol'zovaniya [Human capital in transition economies : the formation, evaluation, efficiency] / A. I. Dobrynin, S. A. Dyatlov, E. D. Tsyrenova. SPb. : Nauka, 1999. 309 s.

19. Zinov, V. G. Menedzhment innovatsiy: kadrovoe obespechenie [Innovation management: staffing] / V. G. Zinov ; Akad. nar. hoz-va pri Pravitel'stve Ros. Federatsii. M. : Delo, 2005. 495 s.

Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 18 (347).
Экономика. Вып. 46. С. 165–172.

УДК 330.83
ББК 65.02(2)5

ЭКОНОМИКА РОССИИ В СРАВНЕНИИ: СПУСТЯ СТО ЛЕТ (ЗАПИСКА ПРОФЕССОРА И. Х. ОЗЕРОВА НИКОЛАЮ II)

Р. Ш. Хакимов
ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Сделан сравнительный анализ взглядов и предложений по экономическому положению, высказанных в записке ученого-финансиста И. Х. Озерова императору Николаю II в сентябре 1914 г., и современной экономической ситуации в России. Затрагиваются основные моменты, характеризующие экономику России в начале XX и нынешнего веков. Выведены различия и общие черты, в том числе негативные, препятствующие развитию страны по пути модернизации. В приведенных отрывках из записки И. Х. Озерова дан точный и глубокий анализ экономики России начала XX в.

Ключевые слова: *анализ, сравнение, образование, привлечение капитала, тормоз, ограничение, развитие.*

На рубеже XIX–XX вв. в среде российских ученых, занимающихся финансовыми вопросами, возникло новое направление, получившее наименование «социологическое». У истоков этого направления за рубежом стояли такие известные экономисты, как А. Вагнер, А. Лабриола, А. Лориа, Э. Сэлигмен. Одним из видных русских ученых этого направления был Иван Христофорович Озеров (1869–1942), профессор Московского университета. И. Х. Озеров родился 28 апреля 1869 г. в деревне Занино Чухломского уезда Костромской губернии в бедной крестьянской семье. По совету учителей мать на последние деньги отправила сына после окончания училища в гимназию в Кострому. За успехи в учебе он был освобожден от платы за обучение и через год принят бесплатно в пансион.

После пансиона И. Х. Озеров окончил Московский университет, в 1895 г. выдержал магистерский экзамен и был принят в число приват-доцентов университета. Затем отправлен на два года в Англию. В 1898 г. Озеров защитил магистерскую диссертацию под названием «Подоходный налог в Англии» (М., 1898), а в 1900 г.— диссертацию на степень доктора финансового права по теме «Главнейшие течения в развитии прямого обложения в Германии в связи с экономическими и общественными условиями». (СПб., 1899). В 1903 г. утвержден профессором Московского университета. Из-под пера И. Х. Озерова вышло множество книг и статей. В дореволюционное время он избирался членом совета Русско-Азиатского банка, членом правления банка Общества взаимного кредита, председателем правления Ленского золотопромышленного товарищества, а также кинофабрики «Ханжонков и Компания».

При советской власти И. Х. Озеров преподавал в МГУ, Индустриальном институте, но из-за болезни в 1924 г. оставил преподавание. Работал также в наркомате финансов и наркомате связи. В 1931 г. он был сослан, перед этим пробыв предварительно год в одиночном заключении. В 1933 г. Ивана Христофоровича амнистировали. Скончался ученый 10 мая 1942 г. в блокадном Ленинграде.

Докладная записка об экономическом положении была написана 5 сентября 1914 г. и подана И. Х. Озеровым императору Николаю II по собственной инициативе. Озеров пишет: «*...пусть мой голос, голос земли, голос крестьянина-профессора дойдет до Вас*». Есть пометка, что Николай II с запиской ознакомился.

Записка опубликована в № 4 журнала «Звезда» за 2014 г. по оригиналу, хранящемуся в Российском государственном историческом архиве (ф. 560, оп. 38, д. 191). Публикация Антона Дмитриева и Юрия Попова. Орфография автора записки сохранена, нами сделаны сокращения, не меняющие основных мыслей автора.

Представляет большой интерес сравнительный анализ изложенной в записке экономической ситуации в России в 1914 г. и экономического положения страны спустя сто лет, в 2014 г.

Несомненно, нельзя сравнивать один к одному, но общий предмет анализа, единый подход, основные моменты вполне сравнимы. Ибо только оглядываясь на прошлое, сравнивая его с настоящим, можно добиваться намеченных рубежей в будущем.

Цель статьи — провести подробный анализ и выявить общее и различия в экономическом положении России, отраженные в записке и в наши дни.

В начале записки И. Х. Озеров пишет: «*От крестьянской хаты я дошел до Мариинского дворца, где в настоящее время заседаю в качестве члена Государственного Совета, и, находясь постоянно в соприкосновении с верхами и низами населения Вашей Империи, особенно с массами крестьянского населения (так как до сих пор некоторые мои братья и сестры двоюродные пашут землю или являются простыми малярами), я чувствую биение пульса этой жизни, и потому я дерзаю обратиться к Вам, Государь, с этой запиской...*»

Автор отмечает богатство природных ресурсов в России: «*Бог щедро одарил Вашу территорию, над которой Вы являетесь самодержавным монархом, здесь есть все богатства: и золото, платина, медь, каменный уголь, нефть, громадные леса, здесь сочетались все климаты… И не должны и не могут подданные Вашего величества, Ваши дети, счастие которых так близко Вашему сердцу, ходить холодными и голодными по этой столь щедро наделенной небом территории*». Главное условие для быстрого развития страны И. Х. Озеров видел в предоставлении народу экономической свободы: «*Прикажите, Государь, снять путы с экономической и промышленной деятельности народа. <...> в настоящее время, хотя мы экономически развиваемся, но все больше и больше отстаем от других стран, о чем красноречиво говорят неумолимые цифры, между тем наступает время, когда и на поле брани, пожалуй, не столько будут решаться вопросы отточенными штыками, сколько экономической мощью страны. Россия по своим отечественным богатствам напоминает Соединенные Штаты. Но там не ставится препятствий развитию промышленности, и Соединенные Штаты быстро идут вперед, и, быть может, быстро мировая промышленная гегемония перейдет к Соединенным Штатам*».

По данным Всемирного банка, Россия сегодня занимает 8-е место в мире по объему ВВП. В сравнении с первой экономикой мира — США — доля российского ВВП составляет примерно 13 % [1]. И следует признать, что сейчас именно экономическая мощь страны, а не количество вооружений, определяет ее положение на мировой арене.

«*Великая аграрная реформа, проводимая по Вашему повелению, с таким умением и энергией Вашим главноуправляющим А. В. Кривошеиным, выведет Россию на новый путь экономической жизни, но, Государь, здесь нужен в широком масштабе сельскохозяйственный кредит, нужна постановка агропромышленной помощи населению в большом масштабе, нужно создать кадры агрономов — этих врачей земли*».

На сегодня сельское хозяйство России особенно остро нуждается в обновлении основных производственных фондов, в привлечении инвестиций. Однако ситуация имеет отрицательную динамику. Исследователи отмечают: «Инвестиции в основной капитал в сельском хозяйстве с 4,1 процента в 2007 году уменьшились до 3 процентов в 2011 году. Около половины краткосрочных кредитов уходит переработчикам. …Увеличение бюджетных средств на кредитование идет даже не на простое воспроизводство основного капитала, а в лучшем случае на пополнение оборотных средств или перекредитование… более 40 процентов основных фондов в сельском хозяйстве изношены» [2].

«*Нужно дать образование массам населения: они не должны ходить по земле, как слепые кроты, но пусть, будучи просвещены, своим могучим словом властно вызывают эти богатства из недр земли.*

Государь, выход из общины вместе с подъемом экономической мощи страны создает, однако, и кадры пролетариата, элемент всегда во всяком государстве беспокойный, надо дать ему возможность разсасывиться в растущей промышленности, иначе образуется гнойник у нас, гнойник опасный по своим последствиям.

Имея соприкосновение с самыми разнообразными слоями населения, начиная с крестьянских и рабочих масс, учащейся молодежи, Государь, я вижу, и это историей подтверждается, что все недовольство масс населения является от голодного желудка: в нем корень волнений.

И надо всемерно приложить все усилия к поднятию экономического благосостояния населения и в эту творческую созидательную работу, великую работу по овладению природой, надо во-

влечь широкие круги русского общества и особенно подрастающего поколения...

Это отвлечет нашу молодежь, да и значительную часть русского общества от хныканья, брюзжания, вечного недовольства собой, правительством...

Человеку надо же проявить Богом данную ему энергию и жажду творчества, и если мы не откроем ему правильных путей, то он уйдет в слова, в эксцессы.

Государь, дайте же Вашим словом широкий простор для приложения своей энергии в области экономического и финансового творчества русскому обществу, молодежи, и это явится предохранителем от накопления в народном организме массы горючего материала, люди уйдут в реальную работу...

Ваше величество, молодежь в Германии, Соединенных Штатах воспитывается в уважении к коммерческой и промышленной деятельности, и понятно, почему там эта деятельность не чувствует недостатка в образованных людях...

При свободе промышленной деятельности в Соединенных Штатах там выработался тип промышленника, который работает как художник над развитием промышленности. Он считает делом своей чести и своего долга развивать производительные силы своей страны, и нам нужны такие люди, нам нужно сделать себе американскую прививку и создать кадры таких новых людей, и русская жизнь потечет тогда спокойно, мы вступим на путь здорового, правильного развития...

В настоящее время, к сожалению, в высшей школе мы готовим не людей — творцов новой жизни, а нередко инвалидов, думающих еще со школьной скамьи уже об отдыхе, а не о работе...

<...>

Я не смею утруждать Вашего величества, но эта пролетаризация высшей школы ведет в настоящее время к тяжелым последствиям: выходят из высшей школы у нас люди нередко уже озлобленные, искалеченные и духовно и физически, и я считал бы нежелательным ввести обеспечение лиц, находящихся в высшей школе, путем их страхования (проект коего я при сем прилагаю). Больше того, как люди в настоящее время производят разведки на золото, платину, радий и т. д., так надо нам производить разведки и на талантливых людей, отыскивая их, начиная с низшей школы и проводя их затем за счет особого фонда через среднюю и высшую.

Россия нуждается в талантах, таланты оживят, пробудят ото сна ее дремлющие силы».

За последние двадцать лет произошло значительное понижение авторитета высшего образования и качества выпускников высшей школы. По данным исследований И. Фрумина и М. Добряковой, 70 % выпускников российских инженерных вузов в ходе своего обучения ни разу не встретились с реальными проектами и групповой работой, 60 % не пользовались глобальными электронными образовательными ресурсами в учебном процессе [3].

«*Деревня ищет новых путей, она просыпается от вековой спячки и ей надо придти на помощь...*

Посмотрите, Государь, как низка у нас урожайность хлебов, льна и т. д. Сравните с другими странами: наш крестьянин, работая, не разгибая спины с утра до позднего вечера, еле-еле кормит себя — часто голодает...»

Современной России голод не угрожает, но показатели сельского хозяйства значительно ниже, чем в развитых странах. Средняя урожайность зерновых в России в 2010 г. составила 21,2 ц/га (одна из самых низких в Европе). Урожайность зерновых в Голландии — 85,5, в Германии — 72,0, в США — 57,3, во Франции — 35,4, в Канаде — 27,3 ц/га (показатели 2006 г.). Уровень жизни на селе значительно ниже, чем в городе. Примерно каждый пятый сельский житель (18,7 %) находится за чертой бедности [4].

Продуктивность коров в странах Западной Европы составляет 7,5 тыс. кг молока в год, в России не достигла еще 4 тыс. кг. А в Израиле этот показатель составляет 11,5 тыс. кг, в США — 9,5 тыс. кг.

«*И при этом недоедании, при тех ничтожных результатах, которые дает каторжный труд нашему крестьянину, он с горя пьет, потому что нередко детишки у него голодные, скот голодает, соломенная крыша раскрыта на корм скоту.*

Государь, здесь нужны радикальные и быстрые меры в виде организации кредита, агрономической помощи, всем доступной, необходимо широкое переселение в Сибирь на наши окраины, а это требует энергичной постройки железных дорог: там в Сибири, с проведением у нас путей сообщения и организации у нас в широком масштабе холодильного дела можно создать хорошее скотоводческое хозяйство.

В низшей школе нужно ввести преподавание основ сельского хозяйства: пусть учащиеся не отрываются от своего быта, от своей жизни,

пусть школа и жизнь будут тесно связаны друг с другом. ...И это опять побуждает меня в интересах спокойного развития родины умолять Вас, Государь, о снятии тормозов с развития производственных сил страны.

<...>

Нам нужны люди дела, а не слова, люди настоящего, а не прошлого, люди бодро и прозорливо глядящие в будущее, а не просто фантазеры и мечтатели.

Да, тогда мы вступим на путь выращивания в нашей школе людей-творцов, которые со звонкой песней пойдут по миру, ища возможности развернуть энергию, а теперь мы выпускаем из нее нытиков, пессимистов, даже на школьной скамье думающих нередко не о творчестве, а об отдыхе.

Не грамоту одну надо давать в низшей школе, а прежде всего прививать любовь и уважение к труду, надо в школе зажигать молодое поколение жаждой работы творения.

И через какие-нибудь 20 лет начнут появляться на благо родины и на радость Вам, Государь, другие люди, иной складки, на арене нищей жизни.

Дерзаю, Государь, остановить Ваше внимание на тех ограничениях, которые в самое последнее время были проведены в области акционерных предприятий.

Государь, Россия — страна, бедная капиталами, и нам надо их привлекать, а не отталкивать от себя. Между тем этими правилами напуганы представители иностранного капитала, и они боятся идти к нам: приток капиталов к нам может сократиться, и этим может быть нанесен тяжелый ущерб нашей промышленности, а затем нашему бюджету, так как этот последний питается у нас главным образом налогами на потребление, а потребление в несколько раз (в 3–15–20 раз) выше на голову населения нас в больших центрах, то есть среднего населения, связанного с промышленностью и торговой деятельностью.

И следовательно, при менее интенсивном приливе к нам капиталов темп роста промышленности может замедлиться, а вместе с тем замедлится и рост доходов в нашем бюджете…

А между тем расходы Государства растут, особенно расходы по обороне: мы не можем не вооружаться, когда другие страны вооружаются. И с этой стороны мы всемерно, Государь, должны заботиться о развитии нашей промышленности, иначе мы встанем лицом к лицу с дефицитом в бюджете.

И я дерзаю, Государь, обратить Ваше внимание на те ограничения, которые были введены в последнее время в области учреждения акционерных предприятий: они в ущерб правильному питанию нашего бюджета, а это чревато вредными последствиями.

…Вследствие волокиты, с которой связано у нас открытие новых акционерных предприятий, за последнее время русские люди стали учреждать эти предприятия на английской и французской территории, по законам тех стран: для чего здесь нужно 6–9 месяцев, а то и более, а там то же самое можно сделать за несколько дней».

Сложная процедура регистрации бизнеса, конкуренция связей с властью, а не конкуренция инноваций, и как следствие этого — масштабная коррупция являются неотъемлемыми чертами современной экономической жизни России. Д. Медведеву в ноябре 2009 г. во время визита в Сингапур потребовалось несколько минут, чтобы зарегистрировать компанию в этом городе-государстве. А в 30 крупных городах РФ регистрация предприятия требует в среднем девяти процедур, занимает 23 дня и обходится в 2,3 % от дохода на душу населения. Россия, представленная Москвой, находится в мировом рейтинге на 120-м месте из 183 стран по легкости ведения бизнеса, определяемого по десяти показателям [5].

Как отмечают исследователи, «хозяйственную и институциональную активность подавляет политическая элита, интегрированная с элитой экономической» [6]. Это отличает экономическую ситуацию начала прошлого века от нынешней. В прошлом не было такого тесного слияния элит, как сейчас, а сегодня это значительно усложняет задачу борьбы за освобождение от влияния этой объединенной элиты.

Из записки И. Х. Озерова: «*Для экономического развития страны важно, чтобы богатства ее были равномерно распределены по территории, и богатства духа также должны быть правильно распределены и использованы до конца.*

<...>

При правильной политике в этом вопросе люди разных национальностей сливаются воедино. Соединенные Штаты, как большой тигель, переплавляют лиц, въезжающих к ним, в одно целое. Так и у нас при другой политике не будет национальной и расовой розни. Правильно говоря, когда люди строили Вавилонскую башню и дело это было неугодно Богу, Бог смешал их языки. Американцы же воздвигают великую башню но-

вой экономической культуры, и хотя эта башня воздвигается руками лиц, говорящих на разных языках, но Бог сливает их в один язык. Все там понимают друг друга, значит, творят они дело угодное Богу.

Государь, последние ограничительные мероприятия сыграли крупную роль в биржевом понижении бумаг у нас: иностранцы стали бояться наших дел и бумаг, они стали бояться за будущее нашей промышленности, а ведь понижение бумаг (хотя наша промышленность и находится в весьма хорошем состоянии) — великое бедствие для России: наша публика, которая за последнее время (под влиянием удорожания жизни) стала приобщаться к дивидендным бумагам, напуганная их падением, может надолго отшатнуться от них, и в России трудно будет находить капиталы для создания новых предприятий и для поддержания старых. Иностранцы, напуганные последними мероприятиями, также неохотно пойдут, и при этом за свои услуги они будут брать еще больше вознаграждения».

Отток капитала из России за четыре с половиной года (2008–2012) составил 350 млрд долл. Это сопоставимо с размером годового федерального бюджета. В целом в постсоветский период прямые иностранные инвестиции в общей структуре инвестиций не превышали 5 %. По итогам 2011 г. отток капиталов из России составил 80,5 млрд долл., из них 43 млрд долл.— это возврат международных кредитов, а остальное — чистое бегство капитала. Чистый вывоз капитала из РФ в 2012 г. составил 54,6 млрд долл., а в 2013 г. достиг 62,7 млрд долл. [7].

«*Держателя дивидендных бумаг в Западной Европе культивируют, а мы его за последнее время разорили, и это великое бедствие для промышленного роста России.*

В Европейских государствах больше денежных накоплений, чем у нас, и это обеспечивает там приток капиталов в промышленность. Кроме того, там жизнь заставила чуть не каждое лицо, располагающее средствами, помещать части в твердопроцентные бумаги и часть в дивидендные, дробя последние на категории (чтобы к применяющейся конъюнктуре, если одни бумаги будут давать меньше дохода, то за другие — больше), и такой характер населения там обеспечивает постоянный приток капиталов к промышленности.

Созданию такого характера там содействовала сама жизнь, внесение большей ясности и прозрачности в промышленное предприятие, хорошая финансовая пресса и т. д.

И надо создать такого же держателя дивидендных бумаг, надо, чтобы публика не боялась этих последних, а мы в последнее время не предотвратили или по крайней мере не ослабили финансового кризиса и тем убили курицу, несущую золотые яйца».

Как отмечают исследователи, в общей сумме все рублевые и валютные депозиты населения составят на одного жителя России всего 57 тыс. р., а после вычета потребительских кредитов — лишь 37 тыс. р. В Китае уровень депозитов в ВВП составляет около 80 %, в Германии этот показатель составляет почти 60 %, в Индии — 35 %, а в России — 14 %. Только 7 % депозитов в российских банках размещены на срок, превышающий семь лет [8].

«*Государь, неясность внутренней политики последнего времени не вселяет уверенности в капиталистах в ясности завтрашнего дня.*

...Государь, дайте уверенность в завтрашнем дне, в устойчивости внутренней политики, дайте простор былой русской энергии, когда в прежнее время русские люди шли в далекую Сибирь, покоряли огромные земли и били своим царям челом о принятии этих земель под свою высокую руку.

Государь, в настоящее время русский человек недоедает, недопивает, недоодевается (сравнительно со своими европейскими собратьями). Он с горя пьет».

По данным Росстата (а они, по мнению ученых, весьма занижены) в 2013 г. 12,6 % населения России, или 17,8 млн человек, находились за чертой бедности; 75 тыс. человек ежегодно погибают от алкоголизма. На душу населения в России в настоящее время приходится 18 л чистого спирта. По мнению Всемирной организации здравоохранения, «красная черта», за которую нельзя переступать,— 8 л чистого спирта на душу населения. В Швеции потребление составляет 5,2 л, в Финляндии — 6,6 л, в США — 8,4 л.

«*При наших огромных богатствах мы все же нищие: сравните ничтожный доход на душу населения у нас с доходом в Англии, в Германии, Соединенных Штатах, сравните потребление хлеба, чая, сахара, кофе, железа, каменного угля у нас и в других странах...*

Когда смотришь на нашу внешнюю торговлю, то лицо каждого русского не может не покрываться румянцем стыда: мы, сельскохозяйственная

страна, в большом размере ввозим к себе шерсть, сало, рыбу».

Доля импорта продовольствия на внутреннем рынке России выросла с 28,21 % в 2005 г. до 31,74 % в 2012 г. Общепринято, что 20 % уже является критическим пороговым уровнем для продовольственной безопасности страны. По отдельным видам продовольствия показатель импорта еще выше. Так, импорт говядины составляет 77,9 %, сыра — 50,7 %, свинины — 43 %, сливочного масла — 35,1 %. Москва на 80 % обеспечивается импортным продовольствием [9].

«*Облегчите же, Государь, приток иностранных капиталов, пробудите спячих от спячки, облегчите всемерно приложение энергии труда к разработке наших богатств, приблизьте школу к жизни, и откроется широкое поле для приложения труда, и счастливое население благословит своего Великого Царя — Царя — своего печальника и сердечника.*

Нужно усилить у нас железнодорожное строительство: по подсчетам члена Государственного Совета Н. П. Петрова каждые новые 1500 верст железных дорог увеличивают у нас создание промышленных ценностей на круглую сумму в 500 миллионов рублей.

<...>

У нас же дача концессий обставлена волокитой: а между тем проведение железных дорог, особенно на нашем Севере, в Сибири, оживит эти наши окраины и откроет огромнейшие источники доходов для питания нашего бюджета.

Пусть строят железные дороги и Казна, и частные лица, иначе Казна не справится долго с этой задачей. Надо улучшать водные пути, и опять это внесет великое оживление в нашу торгово-промышленную деятельность».

Поражает глубина анализа и широта поставленных И. Х. Озеровым проблем. Многие из них остаются актуальными и сегодня (предупреждение «эксцессов» — терактов, накопление «горючего материала» в народе от ухудшения материального положения — «голодный желудок», необходимость национального единения, справедливого распределения доходов, как по территориям, так и по социальным слоям, вовлечения молодого поколения в творчество для раскрытия его сил и энергии). Научные идеи И. Х. Озерова и сегодня не потеряли своего значения. Так, например, его мысль о безусловной связи богатства страны и благополучия ее граждан нашла развитие в работах современных ученых, выдвинувших идею экономики для человека как нетривиальной цели развития современного хозяйства [10].

После сравнительного анализа можно сделать ряд выводов. При значительных изменениях экономического положения России за сто лет в то же время остаются ряд общих и весьма значимых моментов, одинаковых для России начала XX в. и начала XXI в. Прежде всего это недостаточный уровень экономической свободы, что негативно отражается на темпах развития страны. Можно заметить, что полной экономической свободы, о чем так настаивал И. Х. Озеров, никогда не было ни в истории царской России, ни в советский период. И можно предположить, что Россия еще никогда не раскрывала себя во всей полноте своих возможностей. Следующий момент — превалирование интересов государства над интересами простого человека, по выражению И. Х. Озерова — «неясность внутренней политики». Вся история России — это главенство интересов государства, а не человека, что, конечно, не могло способствовать полному раскрытию способностей и становлению свободной и заинтересованной личности. Отсюда третий момент — низкий уровень благосостояния населения. По доле бедных в общем количестве населения Россия так и не преодолела уровень начала XX в. А степень дифференциации доходов, уровень социального неравенства в стране даже углубились.

Тревожная повторяемость негативных моментов спустя век свидетельствует о необходимости серьезной корректировки общей стратегии развития современной России. Иначе это будет продолжением без изменений, своего рода развитием по сценарию «повторение пройденного», бéгом по замкнутому кругу. Записка И. Х. Озерова была прочитана императором Николаем II, но, к сожалению, не была принята во внимание, и не были осуществлены меры, которые предлагал болеющий за Россию «крестьянин-профессор». И к тому же уже шла Первая мировая война. И, как известно, игнорирование верхами кризисных явлений привело к их перерастанию во всеобщий кризис, завершившийся трагедией революции 1917 г. и более чем семидесятилетним опытом социалистического развития, во многом оказавшимся тупиковым для России.

Осуществление обозначенных И. Х. Озеровым и подтвержденных нынешней ситуацией задач развития российской экономики будет проходить в иных, более сложных условиях, связанных с процессом глобализации, серьезных геополи-

тических изменений, ускорения всех процессов, происходящих в мире. Однако только успешное их решение способно обеспечить достойную роль России в быстро меняющемся мире.

Список литературы

1. Всемирный банк опубликовал данные о ВВП стран мира 2013 года [Электронный ресурс]. URL: html://gtmarket.ru/news/2013/07/11/6104

2. Редчикова, Н. А. Кредитование сельхозпроизводителей в современных условиях : российская практика / Н. А. Редчикова, А. Э. Сарбагышова // Вестн. Томс. гос. ун-та. 2012. № 3 (19). Экономика. С. 68–78.

3. Фрумин, И. Незавершенный переход : от госплана — к мастер-плану / И. Фрумин, Я. Кузьминов, Д. Семенов // Отечеств. зап. 2013. № 4 (55).

4. Бондаренко, Л. Бедность сельской России / Л. Бондаренко // Отечеств. зап. 2012. № 6 (51).

5. Ведение бизнеса — 2012 : ведение бизнеса в условиях большей прозрачности : доклад [Электронный ресурс] / Всемирный банк ; IFC. URL: http://sartraccc.ru/Pub_inter/busglas2012.pdf

6. Бархатов, В. И. Противоречия хозяйственных отношений в российской экономике / В. И. Бархатов // Современные хозяйственные отношения: вызовы глобализации : Междунар. науч. конф., г. Челябинск, 16–17 окт. 2013 г. М. ; Челябинск, 2013. С. 9–12.

7. Отток капитала из России : проблемы и решения // Труды Центра проблемного анализа государственно-управленческого проектирования. Вып. 26. М. : Науч. эксперт, 2013. С. 26–30; Отток капитала из России достиг в 2013 году почти $ 63 млрд [Электронный ресурс]. URL: http://www.rosbalt.ru/business/2014/01/16/1221932.html

8. Васильев, Н. Н. К вопросу о модернизации экономики России и проблемах ее финансирования // Современные хозяйственные отношения: вызовы глобализации : Междунар. науч. конф., г. Челябинск, 16–17 окт. 2013 г. М. ; Челябинск, 2013. С. 129–132.

9. О продовольственной безопасности России : докл. группы экспертов Изборс. клуба под рук. акад. РАН С. Ю. Глазьева [Электронный ресурс]. URL: html://www.dynacon.ru/content/articles/1725/

10. Плетнев, Д. А. Экономика для человека как нетривиальная цель развития современного хозяйства / Д. А. Плетнев // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2013. № 15 (306). Экономика. Вып. 41. С. 35–42.

Сведения об авторе

Хакимов Рашид Шавкатович — кандидат исторических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. hakra51@mail.ru

---

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 18 (347).
Economy. Issue. 46. P. 165–172.

ECONOMY OF RUSSIA IN COMPARISON: ONE HUNDRED YEARS LATER (NOTE PROFESSOR I. H. OZEROV A NIKOLAI II)

R. Sh. Khakimov

Candidate of historical Sciences, docent of the Department of Economics of industries and markets of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. hakra51@mail.ru

The article made comparative analysis of the views and proposals on the economic situation, expressed in the note scientist financier I. H. Ozerova Emperor Nicholas II in September 1914 and the current economic situation in Russia. Affected highlights characterizing Russia's economy in the early twentieth century and this century. Withdrawn differences and similarities, including negative, impeding the development of the country 's modernization. In these passages, notes I. H. Ozerova given detailed and insightful analysis of the Russian economy of the early twentieth century.

Keywords: *analysis, comparison, education, capital raising, brake, limitation, the development.*

References

1. Vsemirnyy bank opublikoval dannye o VVP stran mira 2013 goda [The world Bank published data on GDP of the countries in the world 2013] [Elektronnyy resurs]. URL: html://gtmarket.ru/news/2013/07/11/6104

2. Redchikova, N. A. Kreditovanie sel'hozproizvoditeley v sovremennyh usloviyah : rossiyskaya praktika [Lending to agricultural producers in modern conditions : the Russian practice] / N. A. Redchikova, A. E. Sarbagyshova // Vestn. Toms. gos. un-ta. 2012. № 3 (19). Ekonomika. S. 68–78.

3. Frumin, I. Nezavershennyy perekhod : ot gosplana — k master-planu [The incomplete transition from state plan — master plan] / I. Frumin, Ya. Kuz'minov, D. Semenov // Otechestv. zap. 2013. № 4 (55).

4. Bondarenko, L. Bednost' sel'skoy Rossii [The poverty of rural Russia] / L. Bondarenko // Otechestv. zap. 2012. № 6 (51).

5. Vedenie biznesa — 2012 : vedenie biznesa v usloviyah bol'shey prozrachnosti [Doing business 2012 : doing business in conditions of greater transparency] : doklad [Elektronnyy resurs] / Vsemirnyy bank ; IFC. URL: http://sartraccc.ru/Pub_inter/busglas2012.pdf

6. Barhatov, V. I. Protivorechiya hozyaystvennyh otnosheniy v rossiyskoy ekonomike [Contradictions of economic relations in the Russian economy] / V. I. Barhatov // Sovremennye hozyaystvennye otnosheniya: vyzovy globalizatsii : Mezhdunar. nauch. konf., g. Chelyabinsk, 16–17 okt. 2013 g. M. ; Chelyabinsk, 2013. S. 9–12.

7. Ottok kapitala iz Rossii : problemy i resheniya [Capital outflows from Russia : problems and solutions] // Trudy TSentra problemnogo analiza gosudarstvenno-upravlencheskogo proektirovaniya. Vyp. 26. M. : Nauch. ekspert, 2013. S. 26–30; Ottok kapitala iz Rossii dostig v 2013 godu pochti $ 63 mlrd [Capital outflow from Russia reached in 2013 to almost $ 63 billion] [Elektronnyy resurs]. URL: http://www.rosbalt.ru/business/2014/01/16/1221932.html

8. Vasil'ev, N. N. K voprosu o modernizatsii ekonomiki Rossii i problemah ee finansirovaniya [To the question of modernization of the Russian economy and the problems of financing] // Sovremennye hozyaystvennye otnosheniya: vyzovy globalizatsii : Mezhdunar. nauch. konf., g. Chelyabinsk, 16–17 okt. 2013 g. M. ; Chelyabinsk, 2013. S. 129–132.

9. O prodovol'stvennoy bezopasnosti Rossii [On food security of Russia] : dokl. gruppy ekspertov Izbors. kluba pod ruk. akad. RAN S. Yu. Glaz'eva. [Elektronnyy resurs]. URL: html://www.dynacon.ru/content/articles/1725/

10. Pletnev, D. A. Ekonomika dlya cheloveka kak netrivial'naya tsel' razvitiya sovremennogo hozyaystva [Economics for humans as the aim of the development of modern agriculture] / D. A. Pletnev // Vestn. Chelyab. gos. un-ta. 2013. № 15 (306). Ekonomika. Vyp. 41. S. 35–42.

Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 18 (347).
Экономика. Вып. 46. С. 173–177.

УДК 37.01
ББК 65.2/4

НАЧАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ ГРАМОТНОСТЬ И НАЧАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГРАМОТНОСТЬ — СОПРЯЖЕННЫЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ОСНОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ

Е. В. Черная
ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Информатизация экономики и становление информационного общества ставят задачу формирования нового мышления у подрастающего поколения. Изменение образовательных моделей на всех его ступенях нашло отражение в новых образовательных стандартах. К новым актуальным задачам относятся задачи формирования информационной и экономической грамотности, что, в свою очередь, способствует закладыванию основ экономических компетенций. В статье рассматриваются условия достижения поставленной цели — через формирование универсальных учебных действий.

Ключевые слова: *информационная грамотность, экономическая грамотность, экономическая культура, экономическая компетенция, ноосферное сознание.*

Изменение социально-экономической ситуации повлекло за собой смену образовательной парадигмы, которая на сегодняшний день ориентируется на интересы личности, адекватные тенденциям развития общества, становление компетентности, творческого начала и самораскрытия. Актуальными задачами современной системы отечественного образования являются формирование начальной информационной и экономической грамотности у младших школьников.

Данная статья посвящена обсуждению вопроса формирования начальных информационной и экономической грамотности в их взаимосвязи, а также их значимости для формирования основ экономических компетенций.

Экономические компетенции — это совокупность экономических знаний, умений, навыков, проявляемых в конкретной деятельности в сфере экономики. Закладывание основ экономических компетенций непосредственно связано с формированием элементарной экономической грамотности, определенного экономического стиля мышления и мировоззрения [4].

Происходит информатизация экономики — превращение информации в доминирующий информационный ресурс. Это происходит благодаря реализации принципов новой информационной технологии: использования телекоммуникаций, обработки любых типов данных на компьютере, использования дружественных интерфейсов. Все это обеспечивает новые возможности для экономического роста, решения социальных проблем, становления нового типа экономических отношений.

Эти аспекты нашли отражение в новых образовательных стандартах. Так, к результатам освоения образовательных программ обучающимися в процессе освоения учебных дисциплин Федеральный государственный образовательный стандарт (ФГОС) относит «использование различных способов поиска, сбора, обработки, анализа, организации, передачи и интерпретации информации…» [13]. Это требование обусловлено развитием современного общества, его экономики, социальных структур. Так, специалисты экономического профиля должны владеть информационными технологиями, которые предоставляют широкие возможности для успешной деятельности. Теперь вычислительная деятельность мыслится автоматизированной, и никак иначе; графическая интерпретация информации и статистическая обработка массивов данных предполагает применение компьютеров, так же как и математическое моделирование экономических (или иных) закономерностей, и т. п. Все это определяет потребность в подготовке специалистов, владеющих этими технологиями в своей предметной области.

«Сейчас российская система образования вступила в период радикальной смены образовательных моделей на всех ее ступенях. Реализация требований новых Федеральных государственных

образовательных стандартов дошкольного, общего и профессионального образования требует внедрения в образовательных организациях множества согласованных по содержанию и скоординированных во времени новшеств…» [5].

Одним из таких новшеств является формирование нового мышления, которое необходимо начинать с начальной школы, с формирования общей начальной грамотности, включающей элементы экономической грамотности и информационной грамотности.

Прежде чем начать изучение путей формирования начальной информационной и экономической грамотности, мы рассмотрели сущность этих понятий.

Под информационной грамотностью понимают «наличие минимально необходимых знаний, умений и владений:

– нахождения и восприятия информации посредством поиска в различных источниках;

– обработки, анализа и интерпретации информации в соответствии с учебной задачей;

– осуществления информационной, познавательной и практической деятельности с использованием различных средств информации и коммуникации» [13].

Это определение непосредственно опирается на формулировки универсальных учебных действий в ФГОС начального общего образования. Ранее нормированию подлежали предметные результаты, но сейчас стандарт ориентирован также и на метапредметные и личностные результаты. Освоению подлежат универсальные учебные действия, имеющие непосредственное отношение к информационной и экономической грамотности. К ним относятся умения: осуществлять информационную деятельность, используя различные средства информации и коммуникации; в соответствии с учебной задачей проводить поиск, обработку и интерпретацию информации; быстро ориентироваться в динамично развивающемся и обновляющемся информационном пространстве; создавать и использовать в деятельности разнообразную информацию; на основе полученных знаний, умений и навыков решать жизненные задачи.

Под экономической грамотностью понимают «определенный уровень экономических знаний, умений, опыта экономической деятельности… принятие рациональных решений, служащий основой для непрерывного совершенствования своих экономических знаний и экономических качеств личности…» [3].

Начальная экономическая грамотность является основой формирования экономических компетенций, экономической культуры личности.

В ФГОС отмечается о необходимости формирования следующих компетенций: «адекватного восприятия экономической ситуации в стране, в мире», «правильного выстраивания своих отношений с будущим работодателем, коллегами по профессиональной деятельности, государственными и коммерческими экономическими структурами» [14].

Е. Е. Ступина предлагает определение экономической культуры младших школьников, основу которого составляют следующие характеристики: экономическая обученность и воспитанность, наличие сформированных нравственно-экономических качеств личности (честность, ответственность, бережливость, трудолюбие, бескорыстность), наличие социально-экономического опыта [12].

Данное определение содержит перечень не только экономических качеств личности, но и нравственно-этических норм человека, формирование которых позволяет говорить о ноосферном сознании. Ноосферное сознание определяет умение достигать гармоничного и непротиворечивого взаимодействия с окружающим миром на основе приобретенной совокупности знаний, представлений и человеческих ценностей [11; 15]. Такое сознание необходимо человеку в современном информационном обществе, в котором происходит переориентация индустриальной экономики на информационную, то есть приобретает решающее значение экономика знаний, а также предполагается наличие у личности информационной избирательности, акцентирование внимания на умении использования информации для принятия решений в производственных и непроизводственных сферах. То есть без базовых экономических знаний и владения определенной информацией, невозможно принимать обоснованные решения и решать жизненные проблемы.

Непосредственно видна взаимосвязь информационной и экономической грамотности и экономической культуры.

Основы ноосферного сознания закладываются в современной начальной школе при формировании универсальных учебных действий, которые необходимы любому человеку в современном обществе. Эти универсальные действия будут развиваться и совершенствоваться на протяжении всей жизни человека. Начальная школа — это сен-

зитивный период (период в жизни человека, создающий наиболее благоприятные условия для формирования у него определенных психологических свойств и видов поведения [6]) для накопления знаний, формирования личности, формирования основ мировоззрения.

Названные универсальные учебные действия, их можно назвать информационными и экономическими, могут отрабатываться учениками на уроках практически по всем предметам, в том числе на уроках математики и информатики.

В новом стандарте отражена возможность пропедевтики информатики в математике, потому что эти дисциплины наиболее органично связаны между собой. Основу реализации содержания математики составляют: «…развитие математической речи, логического мышления, воображения, обеспечение первоначальных представлений о компьютерной грамотности» [13].

Решение проблемы формирования в начальной школе универсальных учебных действий информационного наполнения мы видим в математике с пропедевтикой информатики. При этом задачи такого курса можно разделить на задачи формирования системы первоначальных представлений младшего школьника в соответствии с содержанием курса информатики — с одной стороны, и задачи развития нового мышления, мотивации к инновационному поведению, способности успешной самореализации в условиях информационного общества — с другой.

Информатизация экономики, дает основание говорить и об экономическом образовании младших школьников, которое также может носить пропедевческий характер. Изначально экономическое образование школьника связывали только с трудовым воспитанием. Сегодня есть ряд исследований в педагогической науке, посвященных экономическому образованию младших школьников (А. Ф. Аменд, И. А. Мельничук, Е. В. Савина, А. А. Саламатов и др.) [1; 2; 6; 8; 9; 10].

Отсутствие в учебном плане для начальной школы предмета «Экономика», отсутствие специалистов — преподавателей экономики в младших классах, позволяет ставить вопрос о формировании начальной общей экономической грамотности на уроках математики.

С известными экономическими понятиями дети знакомятся задолго до школы, в школе же дети способны осваивать научные понятия, оперировать ими, что позволяет включать изучение элементарных понятий в программу начальной школы. Именно на уроках математики, при решении разнообразных текстовых сюжетных задач, раскрываются следующие понятия: «стоимость», «цена», «платить», «купить», «получить сдачу», «продать», «магазин», «рынок», «супермаркет», «весы», «вес» (тонна, килограмм, грамм и др.), «гиря», «деньги» (рубль, копейка), «заработать», «заработная плата», «пенсия», «производство», «площадь», «объем» (литр), «расходы», «услуги», «коммунальные услуги», «бытовые расходы», «профессии» (фермер, экономист и др.) и т. д. На сегодняшний день в учебниках есть понятия, которые не вызывают у обучающихся удивления: «банк», «калькулятор», «компьютер», «банкомат», «платежная карта», «интернет-магазин» и др. Такие задачи обогащены современным экономическим и информационным содержанием, не представляют особой трудности для восприятия младшими школьниками, а учителю необходимо лишь поспособствовать не формальному усвоению математических знаний, а их осознанному применению в конкретной области, осмыслению, возможности включаться в новые экономические отношения.

Для младших школьников начальная информационная грамотность сопряжена с подготовкой к формированию экономической грамотности, подразумевающей в качестве результата формирование таких качеств, как ноосферное сознание, информационная культура, экономическая культура и др.

А в перспективе информационная и общая экономическая грамотность позволит сформироваться таким качествам современного человека с ноосферным сознанием, как системное научное мышление, высокий уровень критичности, экологическая культура; творческая активность; установка на корпоративное решение возникающих проблем; акцентирование внимания на постановку и решение нестандартных задач, на понимание процессов, происходящих в природе, и человеческом обществе и др. То есть таким качествам людей, которые должны обеспечить выживание и дальнейшее устойчивое развитие цивилизации.

Список литературы

1. Аменд, А. Ф. Теория и практика непрерывного эколого-экономического образования : монография / А. Ф. Аменд. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. пед. ун-та, 1996. 152 с.

2. Аменд, А. Ф. Экономическое воспитание младших школьников : учеб. пособие / А. Ф. Аменд. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. пед. ун-та, 1982. 176 с.

3. Архангельская, О. В. Формирование экономической грамотности как средства начальной профессиональной подготовки учащихся лицеев [Электронный ресурс] / О. В. Архангельская. URL: http://www.dissercat.com/content/formirovanie-ekonomicheskoi-gramotnosti-kak-sredstva-nachalnoi-professionalnoi-podgotovki-uc

4. Евсеев, В. О. Деловые игры по формированию экономических компетенций : учеб. пособие / В. О. Евсеев. М. : Вузов. учеб. : ИНФРА-М, 2012. 254 с.

5. Информика : журнал [Электронный ресурс]. URL: http://www.informika.ru/files/contentfile/366/21-martirosyan.pdf

6. Мельничук, И. А. Экономическое воспитание младших школьников в процессе учебной и внеклассной работы : дис. ... канд. пед. наук / И. А. Мельничук. Минск, 1989. 183 с.

7. Немов, Р. С. Психология : учеб. для студентов высш. пед. учеб. заведений : в 3 кн. Кн. 2. Психология образования / Р. С. Немов. 3-е изд. М. : Владос, 1997. 608 с.

8. Савина, Е. В. Формирование базисных элементов экономической культуры младших школьников в учебном процессе [Электронный ресурс] / Е. В. Савина. URL: http://www.dissercat.com/content/formirovanie-bazisnykh-elementov-ekonomicheskoi-kultury-mladshikh-shkolnikov-v-uchebnom-prot#ixzz32FpWcYkZ

9. Саламатов, А. А. Приоритеты российского образования в условиях инновационного развития экономики / А. А. Саламатов, А. Ф. Аменд // Вестн. Челяб. гос. пед. ун-та. 2004. № 25. Сер. 3. Актуальные проблемы образования подрастающего поколения. С. 9–14.

10. Саламатов, А. А. Непрерывное эколого-экономическое образование учащихся общеобразовательных школ / А. А. Саламатов, А. Ф. Аменд // Образование и наука : изв. Урал. отд-ния РАО. 2003. № 3 (21). С. 86–96.

11. Спартин, В. Ноосферная педагогика. О формировании ноосферного менталитета [Электронный ресурс] / В. Спартин. URL: http://www.ihst.ru/~biosphere/Mag_2/spartinA.htm

12. Ступина, Е. Е. Формирование экономической культуры младших школьников в учебной и внеучебной работе : монография / Е. Е. Ступина. Новосибирск : Изд-во Новосиб. гос. пед. ун-та, 2011. 147 с.

13. Федеральный государственный образовательный стандарт начального общего образования / М-во образования и науки Рос. Федерации. М. : Просвещение, 2010. 31 с.

14. Фундаментальное ядро содержания общего образования / Рос. акад. наук, Рос. акад. образования ; под ред. В. В. Козлова, А. М. Кондакова. 4-е изд., дораб. М. : Просвещение, 2011. 79 с.

15. Черноголовый, В. В. Общее определение ноосферного сознания [Электронный ресурс] / В. В. Черноголовый. URL: http://www.rusnauka.com/ONG_2006/Philosophia/17769.doc.htm

Сведения об авторе

Черная Елена Викторовна — старший преподаватель кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. echernay@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University. 2014. № 18 (347).
Economy. Issue. 46. P. 173–177.

INITIAL INFORMATION LITERACY AND PRIMARY ECONOMIC LITERACY — ASSOCIATED CONDITIONS OF FORMATION OF THE FOUNDATIONS OF ECONOMIC COMPETENCE

E. V. Chornaya

Senior lecturer of the Department of Economics of industries and markets of the Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. echernay@mail.ru

The Informatization of the economy and the emergence of the information society are aiming at the formation of the new thinking among the young generation. The change of educational models at all levels is re-

flected in the new educational standards. The formation of information and economic literacy are new urgent problems which help to lay the foundation of economic competence. The article deals with the conditions for achieving this goal through the formation of universal educational activities.

Keywords: *information literacy, economic literacy, economic culture, economic competence, noosphere consciousness.*

References

1. Amend, A. F. Teoriya i praktika nepreryvnogo ekologo-ekonomicheskogo obrazovaniya [Theory and practice of continuous ecological and economic education] : monografiya / A. F. Amend. Chelyabinsk : Izd-vo Chelyab. gos. ped. un-ta, 1996. 152 s.

2. Amend, A. F. Ekonomicheskoe vospitanie mladshih shkol'nikov [Economic education of Junior school-children] : ucheb. posobie / A. F. Amend. Chelyabinsk : Izd-vo Chelyab. gos. ped. un-ta, 1982. 176 s.

3. Arhangel'skaya, O. V. Formirovanie ekonomicheskoy gramotnosti kak sredstva nachal'noy professional'noy podgotovki uchashchihsya litseev [The formation of economic literacy as a means of initial vocational training of students of lyceums] [Elektronnyy resurs] / O. V. Arhangel'skaya. URL: http://www.dissercat.com/content/formirovanie-ekonomicheskoi-gramotnosti-kak-sredstva-nachalnoi-professionalnoi-podgotovki-uc

4. Evseev, V. O. Delovye igry po formirovaniyu ekonomicheskih kompetentsiy [Business games on the formation of economic competencies] : ucheb. posobie / V. O. Evseev. M. : Vuzov. ucheb. : INFRA-M, 2012. 254 s.

5. Informika : zhurnal [Informika : journal] [Elektronnyy resurs]. URL: http://www.informika.ru/files/contentfile/366/21-martirosyan.pdf

6. Mel'nichuk, I. A. Ekonomicheskoe vospitanie mladshih shkol'nikov v protsesse uchebnoy i vneklassnoy raboty [The economic education of the younger students in the process of academic and extracurricular activities] : dis. ... kand. ped. nauk / I. A. Mel'nichuk. Minsk, 1989. 183 s.

7. Nemov, R. S. Psihologiya [Psychology] : ucheb. dlya studentov vyssh. ped. ucheb. zavedeniy : v 3 kn. Kn. 2. Psihologiya obrazovaniya / R. S. Nemov. 3-e izd. M. : Vlados, 1997. 608 s.

8. Savina, E. V. Formirovanie bazisnyh elementov ekonomicheskoy kul'tury mladshih shkol'nikov v uchebnom protsesse [The formation of the basic elements of the economic culture of the younger students in the learning process] [Elektronnyy resurs] / E. V. Savina. URL: http://www.dissercat.com/content/formirovanie-bazisnykh-elementov-ekonomicheskoi-kultury-mladshikh-shkolnikov-v-uchebnom-prot#ixzz32FpWcYkZ

9. Salamatov, A. A. Prioritety rossiyskogo obrazovaniya v usloviyah innovatsionnogo razvitiya ekonomiki [The priorities of the Russian education in the conditions of innovative development of economy] / A. A. Salamatov, A. F. Amend // Vestn. CHelyab. gos. ped. un-ta. 2004. № 25. Ser. 3. Aktual'nye problemy obrazovaniya podrastayushchego pokoleniya. S. 9–14.

10. Salamatov, A. A. Nepreryvnoe ekologo-ekonomicheskoe obrazovanie uchashchihsya obshcheobrazovatel'nyh shkol [Continuous ecological and economic education of students of secondary schools] / A. A. Salamatov, A. F. Amend // Obrazovanie i nauka : izv. Ural. otd-niya RAO. 2003. № 3 (21). S. 86–96.

11. Spartin, V. Noosfernaya pedagogika. O formirovanii noosfernogo mentaliteta [Noospheric education. About the formation of the noosphere mentality] [Elektronnyy resurs] / V. Spartin. URL: http://www.ihst.ru/~biosphere/Mag_2/spartinA.htm

12. Stupina, E. E. Formirovanie ekonomicheskoy kul'tury mladshih shkol'nikov v uchebnoy i vneuchebnoy rabote [The formation of the economic culture of Junior high school students in academic and extra-curricular work] : monografiya / E. E. Stupina. Novosibirsk : Izd-vo Novosib. gos. ped. un-ta, 2011. 147 s.

13. Federal'nyy gosudarstvennyy obrazovatel'nyy standart nachal'nogo obshchego obrazovaniya [Federal state educational standard of primary education] / M-vo obrazovaniya i nauki Ros. Federatsii. M. : Prosveshchenie, 2010. 31 s.

14. Fundamental'noe yadro soderzhaniya obshchego obrazovaniya [The fundamental core content of General education] / Ros. akad. nauk, Ros. akad. obrazovaniya ; pod red. V. V. Kozlova, A. M. Kondakova. 4-e izd., dorab. M. : Prosveshchenie, 2011. 79 s.

15. Chernogolovyy, V. V. Obshchee opredelenie noosfernogo soznaniya [A General definition of the noospheric consciousness] [Elektronnyy resurs] / V. V. Chernogolovyy. URL: http://www.rusnauka.com/ONG_2006/Philosophia/17769.doc.htm

ДИСКУССИИ
(DISCUSSION)

Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 18 (347).
Экономика. Вып. 46. С. 178–185.

МАТЕРИАЛЫ КРУГЛОГО СТОЛА «ФАКТОРЫ УСПЕШНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ» НА КОНФЕРЕНЦИИ «УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ В НЕУСТОЙЧИВОМ МИРЕ», ЧЕЛЯБИНСК, 26–28 ИЮНЯ 2014 ГОДА

Исследование выполнено на средства гранта Российского научного фонда (проект № 14-18-02508).

В дискуссии приняли участие:

Бархатов Виктор Иванович, доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, директор Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета;

Нижегородцев Роберт Михайлович, доктор экономических наук, заведующий лабораторией Института проблем управления РАН;

Ким Наталья Васильевна, доктор экономических наук, профессор Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета;

Плетнев Дмитрий Александрович, кандидат экономических наук, доцент Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета;

Бирюков Евгений Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета;

Дьяченко Олег Вячеславович, кандидат экономических наук, доцент Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета;

Фокин Александр Александрович, кандидат исторических наук, доцент Челябинского государственного университета;

Торопин Александр Александрович, генеральный директор ЗАО «Промышленная группа “РосИнвест”»;

Ведерников Николай Николаевич, генеральный директор ОАО «Научно-исследовательский институт безопасности труда в металлургии»;

Чирков Дмитрий Владимирович, директор СК «Капитель»;

Долгин Андрей Николаевич, экс-директор завода «Рексам», магистрант Челябинского государственного университета;

Ерошкина Юлия Фаязовна, заместитель управляющего операционным офисом «Челябинский» ОАО «Альфа-банк».

Плетнев Д. А.: Наш круглый стол посвящен проблеме успешности деятельности предприятий в российских условиях и проблеме факторов успешности — того, чем определяется эта самая успешность.

Тема родилась из дискуссий с представителями реального сектора, которые обращались с такого рода вопросами: от чего, в конечном счете, зависит успешность российских предприятий? как добиться успеха в том или ином деле? может ли наука дать такой рецепт? И получается, что на сегодняшний день нет «готовых рецептов» — ни тех, которым учат в вузах, ни тех, которые пишут классики экономической науки. Таких — универсальных — рецептов нет.

Существуют хорошие примеры того, как могут быть успешны отдельные предприятия, и даже сверхуспешны: например, Microsoft или Apple, корпорация Google. То есть примеры успешного развития предприятия с нуля существуют, но для каждого случая рецепт оказывается уникальным, не воспроизводимым другими участниками. Вполне закономерно, что такие успехи невоспроизводимы. Но с другой стороны, этот вопрос поставлен и имеет ответ с точки зрения науки, хотя его нельзя считать универсальным.

Когда был поставлен такой вопрос, мы заинтересовались данной темой, начали заниматься, изучать, общаться с представителями реального сектора, искать ответы в новейших разработках западных ученых, и в этом году россий-

ский научный фонд поддержал наш проект, который как раз связан с исследованием факторов успешности российских предприятий малого и среднего бизнеса. Такая поддержка говорит о том, что данная тема актуальна не только в бизнес-сообществе, но и на уровне государства; на уровне структур, которые поддерживают сегодня науку, эта тема тоже является актуальной. Поэтому, даже немного продвинувшись на пути к такому результату, к пониманию того, какие факторы влияют на успешность, можно добиться прогресса в науке и применить полученные результаты на практике.

Для того чтобы говорить о факторах успешности, необходимо понимать, что такое есть успешность. Существуют три точки зрения относительно данного понятия.

Первая — сугубо объективная позиция, которая говорит, что успех — это то, что можно легко измерить: например прибыль, доход или подобные материальные показатели успешной деятельности либо темпы роста компании. Если говорить о конкретном человеке, то таким показателем может служить личный доход, то есть если вы основали компанию, то какой у вас личный доход — настолько вы и успешны. Это первая и не всеобщая позиция. В частности, Ричард Брендсон, один из миллиардеров, знаковых фигур для современного западного капитализма, рассуждая об успехе и его факторах, заявил, что деньги — это побочный продукт более значимых целей, таких как страсть, увлечение и мудрость, и дал совет начинающим предпринимателям, что нужно проводить время весело, делать хорошее — и деньги и успех к вам обязательно придут. Понятно, что с высоты тех миллиардов, которыми Брендсон обладает, он вполне может раздавать такие советы, потому что, удовлетворив свои первичные потребности, он может рассуждать о мудрости и увлечениях. Поэтому такая точка зрения также не может претендовать на всеобщность. Третья точка зрения на успех объединяет в себе объективные и субъективные критерии, то есть успешное предприятие — то, которое, с одной стороны, доставляет своему основателю или руководителю удовольствие, с другой стороны, это то, что у него получается, и с третьей стороны, это то, что повышает его материальное благополучие. Таким образом, успех — сочетание трех компонентов. Чтобы говорить об одном и том же, нужно помнить, что крайности всегда чреваты, поэтому, может быть, мы будем говорить об успехе как о такой интегральной характеристике, когда человек получает и материальное, и моральное удовлетворение от того, что он делает.

Дьяченко О. В.: Что есть успешность компании? С одной стороны, каждый может дать субъективное определение. Либо обозначим успешность компании с позиции того, как к этому определению будет подходить общество, как оно видит, что такое успешная компания.

Плетнев Д. А.: Успешная компания сочетает в себе три критерия: приносит деньги, приносит удовольствие, не доставляет сверхмного хлопот.

Ким Н.В.: Такой подход может показаться субъективным, ведь так рассуждать можно с точки зрения личности, а не предприятия. Поэтому, если говорить сугубо об объективном критерии, то следует говорить об эффективности, прибыли и других материальных показателях. Также к таким факторам можно отнести отсутствие стагнации или рецессии — в таких условиях предприятие может успешно функционировать, потому что могли возникнуть условия гораздо хуже. Поэтому для определения конкретного критерия необходимо мнение представителей реального бизнеса. Нельзя однозначно определить факторы, потому что понятие успешности является разноплановым.

Дьяченко О. В.: Стоит ли приравнивать понятия «успешность предприятия» и «успешность руководителя этого предприятия»?

Ерошкина Ю. Ф.: Рассмотрим банковский сектор. Предлагая кредитование компаниям, банк старается выбирать успешные компании, определяя эту успешность по собственным критериям — то есть имеющие прибыльную деятельность, находящиеся на этапе роста своего жизненного цикла, не умирающие компании, имеющие определенную долю рынка и стремящиеся ее увеличить или пытающиеся сохранить свою долю в условиях нестабильной экономики России. Но больше всего внимания уделяется финансовым показателям: рентабельности, прибыльности, кредитоспособности.

Ким Н. В.: Вы, как филиал Альфа-банка, относите себя к успешным или неуспешным компаниям?

Ерошкина Ю. Ф.: Мы относим себя к успешным компаниям, являясь крупнейшим частным банком в стране. И по разным видам нашей деятельности, будь то розничный бизнес, крупный бизнес, корпоративный бизнес или средний бизнес, мы занимаем одно из лидирующих мест.

Ким Н. В.: Основная функция банка — это кредитование. К какому виду деятельности его можно отнести?

Ерошкина Ю. Ф.: Кредитование есть и в розничном сегменте, и в корпоративном сегменте, но в настоящий момент это не является драйвером роста для банков, потому что маржа по кредитованию в настоящий момент достаточно низкая, ставки не такие уж высокие, но главное — банки мало на этом зарабатывают, а риски на рынке очень высокие. Поэтому все стремятся получать безрисковые доходы, в основном это текущее обслуживание клиентов.

Ким Н. В.: Но всегда считалось, что расчетно-кассовое обслуживание не дает особого дохода.

Ерошкина Ю. Ф.: Нет, сейчас банки фокусируются именно на безрисковом доходе, и в настоящий момент это правильно, по моему мнению.

Ким Н. В.: Это является основной долей дохода?

Ерошкина Ю. Ф.: Мы стремимся к тому, чтобы это стало основной долей дохода. Конечно, без кредитования ни один банк не обойдется, все банки универсальны и оказывают данную услугу. Поэтому кредитование есть и будет, но мы стремимся минимизировать свои риски и остаться успешными на рынке, не войдя в дефолт.

Ким Н. В.: А какие новые виды деятельности внедряются в вашем банке?

Ерошкина Ю. Ф.: Новые виды деятельности связаны в основном с интернет-технологиями. Все пользуются интернет-банками — как физические, так и юридические лица, 99 % предприятий пользуются банк-клиентом. Именно в этой нише есть точки роста. Конкретно у Альфа-банка существуют новые продукты, которые позволят предприятию успешнее управлять своими денежными потоками, следить, выполнять казначейские функции руководителю, бухгалтеру, финансовому директору. Поэтому мы стремимся расти в этом направлении.

Ким Н. В.: Тогда вы можете сказать, что объемы ваших доходов не упали по сравнению с докризисным периодом 2008 г.?

Ерошкина Ю. Ф.: Если сравнивать с докризисным периодом, то доходы, несомненно, выросли. Но если сравнивать 2012 и 2013 гг., то доход находится примерно на одном уровне, в 2014 г. мы также не ожидаем сильного роста. То есть здесь цель — удержать свою долю рынка.

Ким Н. В.: А какой удельный вес в вашем банке имеет корпоративное кредитование?

Ерошкина Ю. Ф.: Корпоративное кредитование имеет преобладающую долю в нашем банке. В силу того что Альфабанк кредитует в основном крупных клиентов, корпоративного кредитования гораздо больше, чем розничного.

Ким Н. В.: А с чем связано закрытие многих банков, отзыв лицензий?

Ерошкина Ю. Ф.: Мы успешны, потому что мы мобильны, мы легко перестраиваемся под изменяющиеся условия внешней среды, условия жизни компании. Это позволяет Альфа-банку успешно функционировать. Мы видим, что с начала года было отозвано более тридцати лицензий у кредитных организаций. Этот процесс будет продолжаться. На рынке есть некрупные банки, которые не соблюдают требования Центробанка. Поэтому Центробанк борется за то, чтобы банковская сфера была прозрачной, эффективной, постепенно становясь мегарегулятором.

Плетнев Д. А.: Таким образом, каков для вас критерий успешности? Ваше руководство дает вам какие-либо критерии, чтобы определить, успешен ли ваш филиал Альфа-банка? Ведь, наверняка, не все филиалы являются успешными?

Ерошкина Ю. Ф.: Мы опираемся в основном на финансовые показатели — доходность, доход на сотрудника, исполнение своих компетенций. Также смотрим на уровень удовлетворенности клиента.

Плетнев Д. А.: А как измеряется уровень удовлетворенности клиентов?

Ерошкина Ю. Ф.: Существует система опросов, оценок. Например, в Сбербанке есть целая система «улыбающихся или грустных» кнопок, с помощью которых клиент может оценить работу сотрудника. Эти данные непременно учитываются и считаются глобальными показателями по всей сети в целом, поэтому лучше давать обратную связь банку.

Бирюков Е. С.: На мой взгляд, факторы успешности любого бизнеса, малого или среднего, должны быть структурированы на группы: первичные факторы успешности, вторичные и т. д. Обобщать факторы успешности, как абсолютный показатель в каком-то финансовом выражении, например как прибыль, будет не совсем корректно, потому что на определенном этапе развития бизнеса эти факторы своеобразны, они должны отвечать потребностям бизнеса, текущей обстановке, которая складывается в экономике, макроструктуре, информационной обеспеченности и т. д. Поэтому у меня такой вопрос к финансо-

вому сектору: при обращении к вам за финансированием на развитие или открытие бизнеса, для бизнеса на первоначальном этапе, стартапе, какие факторы вы учитываете при принятии решений и что для вас главное?

Ерошкина Ю. Ф.: Стартапы — это очень сложный вопрос для банков, потому что никто не хочет брать на себя большие риски, связанные с ними. Неизвестно, каков будет результат, и спрогнозировать его очень сложно. Но если мы рассматриваем такие сделки — например финансирование строительства завода с нуля,— то такие сделки Альфа-банк финансирует. В таких случаях мы определяем, есть ли опыт у топменеджеров в реализации подобных сделок, насколько успешны их прошлые сделки, каков финансовый результат этих сделок, полностью анализируем бизнес-план, если говорится о постройке завода, анализируем скрытые риски — в целом проводится большая работа. Но такие сделки — сделки по финансированию стартапов «с нуля» — довольно редки.

Бархатов В. И.: Что имеется в виду под первичными и вторичными факторами успешности?

Бирюков Е. С.: Допустим, на первом этапе, когда предприятие только открывается, какой фактор успешности у этого предприятия? У него нет ни положительной репутации, не прибыли. Поэтому в таких случаях факторы успешности будут совсем другого порядка, они не будут сводиться или ограничиваться той прибылью, которую предприятие получает, той эффективностью, которую предприятие может обеспечивать и показывать и т. д. То есть успешность здесь определяют не финансовые, не экономические блага, а факторы, которые носят больше субъективный характер, например идея в целом.

Бархатов В. И.: Идею нельзя считать определяющим фактором. Даже хороший руководитель не сможет создать бизнес без готового продукта или ресурсной базы. В России плохо развит малый и средний бизнес, он существует не в том виде, в котором мы бы хотели его создать и видеть. Сложно найти проект, в который можно вложить деньги. Необходимо внедрять какой-либо продукт, получать прибыль и тем самым решать поставленные задачи.

Нижегородцев Р. М.: На самом деле в рассуждениях Виктора Ивановича, так же как и в ответах представителей финансового сектора, я уловил, что, когда мы говорим об успешности, ключевым словом является «задача». Вот приходите к нам со своей задачей — мы поможем вам ее решить. И действительно, само понимание успешности упирается в то, какую задачу ставит перед собой бизнес, и не всегда задачей является получение прибыли или, тем более, ее максимизация — это не всегда достойная задача. Может, предприятие с точки зрения прибыльности работает не очень хорошо, но оно выпускает хороший продукт, очень известный, и потребитель и потенциальный потребитель, обмениваясь между собой, тем самым создают этому предприятию, этому продукту рекламу, даже не подозревая об этом. И вот это называется репутация, которая, с моей точки зрения, недооценена в современном маркетинге. Здесь можно много чего пораскручивать вокруг этого понятия «репутация» — как оно формируется. Может быть, это является одной из задач предприятия, как пример,— чтобы потребители создавали ему рекламу, даже об этом не задумываясь, не подозревая, через какие-то неформальные каналы информации, через «сарафанное радио». То есть, если продукция выходит на достаточно емкий рынок, необязательно это будет потребительский рынок, то потенциальные потребители могут создавать вот такого рода рекламу и тем самым увеличивают, умножают репутацию предприятия. И в конечном счете у него дела начинают как-то выстраиваться, даже если не стои́т такой задачи.

А потом, ведь есть такая штука, как планово-убыточное предприятие, как раньше их называли, сейчас это выглядит по-другому, но, тем не менее, они есть. И у таких предприятий не всегда встает задача решения этой плановой убыточности. Если предприятие знает, что эти убытки закроет государство, то какая ему разница, какой у них долг — три рубля или три миллиона? Для них это не имеет значения. Поэтому снижение плановой убыточности — это не их задача, предприятие будет ставить перед собой совершенно другие цели. И в зависимости от того, как оно будет их достигать и с какой степенью достижения оно будет сталкиваться, оно будет более успешным или менее успешным.

Таким образом, никогда нельзя судить об успешности предприятий, если мы не имеем в виду, какую цель оно перед собой ставит. И здесь есть разные понимания того, какова эффективность усилий, которые мы предпринимаем. Критерий эффективности, которым традиционно оперируют экономисты, очень простой — отношение результата к затратам. А дальше думай, что считать

результатом, а что — затратами, соотноси их между собой. Вот критерий эффективности, или успешности того, что делаешь.

А вот управленческая наука традиционно смотрит на этот вопрос немножко по-другому. Для нее критерий успешности — это совпадение результатов с целью. Целью, которую ставил. Получилось что-то в результате — подумай, насколько оно сходится; если отличается — то в чем именно, насколько сильно отличается и т. д. И это тоже критерий успешности. Поэтому здесь могут быть разные подходы, но все упирается в цель, в систему целеполагания. И до тех пор, пока мы не разберемся с целеполаганием, об успешности говорить трудно, ведь мы будем каждое предприятие оценивать как уникальную единицу и для каждого подбирать свои критерии успешности.

Все это, с точки зрения науки, свидетельствует о низкой степени методической разработанности этой проблемы, потому что если высока степень методической разработанности, есть какие-либо алгоритмы, то возникнет намного меньше трудностей в решении данной проблемы. В этом я вижу поле для взаимодействия современных компаний, современного бизнеса, науки и государственной власти, которая иногда ставит перед нами какие-то задачи. А мы с вами — и бизнес, и наука — вынуждены их решать.

Чирков Д. В.: Наш бизнес основан на долгих взаимоотношениях с клиентом и имеет своеобразные задачи. Критерием успешности, на мой взгляд, является извлечение финансовой выгоды и ее рост. Все остальное — вторично, то есть, если вам нравится работа — замечательно, значит вы не успешный, а счастливый человек. Был такой вопрос: стоит ли отделять руководителя предприятия от предприятия? Я предпочитаю не отделять, на мой взгляд, это единое целое, я отношусь к предприятию как к своему ребенку. Успешность — это достижение каких-то промежуточных звеньев: достиг — пошел дальше, сделал это — пошел еще дальше. Только тогда предприятие будет расти и становиться успешным. Представители Альфа-банка сказали, что нужно быть гибким — абсолютно согласен.

Ким Н. В.: А ваш бизнес успешный?

Чирков Д. В.: Да.

Ким Н. В.: Почему вы можете сказать, что ваши объемы снизились или, наоборот, выросли?

Чирков Д. В.: Нет, они значительно повысились.

Плетнев Д. А.: Тогда стоит перейти ко второму вопросу. Будем считать, что мы определили, что такое успех: с одной стороны — это финансовый результат, с другой — всегда присутствует цель.

Бархатов В. И.: Вы говорите как теоретики, а теоретикам сложно заниматься реальным бизнесом. Нет, я поддерживаю и целеполагание, и задачи, но бывают задачи абсурдные. Часто поставленные цели остаются не достигнутыми.

Плетнев Д. А.: Но как судить об успехе? Всегда присутствует цель. Запланировал заработать миллион — заработал: успех достигнут.

Чирков Д. В.: На мой взгляд, планировать достижение денежных целей — это не совсем правильно.

Нижегородцев Р. М.: Виктор Иванович прав: хорошие ученые, преподаватели, даже если они все на свете знают об экономике, редко бывают успешными предпринимателями. Это действительно так, но причина этого лежит как раз в целеполагании. У них разные цели, разные критерии успеха. Предприниматель хочет заработать деньги, а хороший ученый — это не тот, который больше денег заработал, а тот, который ошибок не делает; хороший преподаватель — тот, который глупости не говорит, который дает правильную картину мира, сам ее понимает. Плюс к этому разное отношение к риску. Хороший педагог не делает ошибок, поэтому он, как правило, избегает риска. А предприниматель не может занимать такую позицию. Хороший предприниматель, который боится риска — это боксер, который боится получить удар в лицо. Предприниматель не может бояться риска, если ты ошибся — делай выводы и иди дальше. Здесь совершенно другой подход к задачам и постановке целей. Поэтому, каким бы ни был мудрым ученый, он не научит вас рисковать, не научит вас заниматься бизнесом; он может раскрыть вам законы экономики, а заставить вас поверить в эти законы — это другая вещь. А убедиться на своем опыте — третья.

Плетнев Д. А.: Если продолжать эту тему, если не финансовые, то какие цели нужно ставить? Или вообще не ставить?

Чирков Д. В.: На мой взгляд, не совсем правильно сформулирован вопрос. Нужно думать, не какую цель поставить, а как ее достичь. Если получили запланированный миллион — отлично, вы достигли своей промежуточной цели.

Плетнев Д. А.: То есть цель — это сама деятельность?

Чирков Д. В.: Не совсем. Сама деятельность — для извлечения все большей и большей прибыли.

Плетнев Д. А.: То есть цели вообще нет?

Чирков Д. В.: Нет, целей много, все они разного уровня — на неделю или на год.

Фокин А. А.: Да, прибыль и экономические показатели могут быть критериями успеха, но в этом случае успешность рассматривается только внутри компании, но не рассматривается как действие снаружи. Например, удовлетворенность потребителя — это не является критерием успешности? Этот показатель может снижать прибыль. Также создание рабочих мест, улучшение инфраструктуры, окружающей среды вокруг предприятия — все это также можно отнести к показателям успешности фирмы, несмотря на то, что данные факторы могут и отрицательно повлиять на экономические показатели предприятия. Имидж также можно считать успешностью, ведь когда мы говорим «ручка», мы вспоминаем «Паркер», а не сотни обыкновенных ручек из магазинов, производители которых, скорее всего, получают большую прибыль, но имиджевая составляющая здесь является показателем, определяющим успех. Например, вот вы улучшаете ситуацию с безработицей в Аргаяшском районе — это можно считать неким показателем успешности вашего завода.

Долгин А. Н.: На самом деле я не являюсь представителем малого или среднего бизнеса и не являюсь представителем российского бизнеса. Сегодня не раз упоминали бенчмаркинг — перенятие положительного опыта. С этой точки зрения я могу рассказать, как работает достаточно крупная и успешная компания. Это британская компания, у которой больше ста заводов по всему миру, больше двадцати тысяч человек персонала, и эта компания производит порядка трети всех алюминиевых банок в мире. Эту компанию по праву можно считать успешной с любой точки зрения. Что является критерием успеха? Это акционерная компания, и держатели акций оценивают компанию достаточно меркантильно. Подход достаточно простой — акции компании должны приносить порядка 17 % прибыли. Это критерий успешности для тех, кто владеет компанией.

Что касается самой компании, ее взглядов: в любой стране, где компания строит завод, она строит его по одинаковой схеме. Есть такое понятие в Европе — наилучшие доступные технологии. И в настоящий момент именно по такой наилучшей схеме, которая существует сегодня, строится завод, независимо от того, на каком уровне развития находится страна, будь то США или Германия, Британия или Зимбабве. Существуют следующие требования: безопасность труда, экология и технология.

Приходя в любое сообщество, компания пытается наладить некое общение с местным сообществом — это как раз касается имиджа предприятия. Завод построен по очень современным технологиям, поэтому обслуживающего персонала мало — 17 человек в смену. Поэтому на заводе со всем управляющим персоналом работает всего 105 человек. Поэтому как предприятие, улучшающее занятость в Аргаяшском районе,— это не очень ценное предприятие, но как предприятие, приносящее прибыль,— это весьма ценное предприятие. Потому что промышленное предприятие в Аргаяшкском районе одно, а если говорить об уровне налогов, то завод сейчас занимает третье место в области среди производителей пищевой продукции по уплате налогов. То есть объемы производства очень большие, что говорит о высоком уровне технологий, эффективности производства и об эффективности труда. Компания, приходя в сообщество, приносит свою производственную культуру, не разрушая при этом местную. У компании очень высока социальная ответственность. Социальный пакет очень большой и составляет порядка 30 % от заработной платы работника.

Как компания оценивает свой успех? Акционеры рассматривают достаточно простой вопрос — прибыльность на акцию, а каждый завод имеет набор ключевых показателей производительности или эффективности производства. У предприятий разной направленности разный набор показателей, которые разрабатываются в зависимости от технологии, сферы производства. Для оценки используется большой набор показателей, от затрат на электроэнергию до выработки на одного человека и т. д. Безусловно, используются и финансовые показатели, такие как прибыльность предприятия, затраты на обслуживание оборудования, затраты на ремонт оборудования, затраты на оплату труда.

Поэтому, на мой взгляд, критерий успешности предприятия — это устойчивое развитие. Устойчивое развитие — это непрерывное развитие. То есть нельзя останавливаться ни на какой точке, ничто не является пределом, совершенством. Потому что если ты остановился, то уже завтра тебя догнали конкуренты.

Перед каждым заводом на следующий год ставятся цели, которые отслеживаются ежемесячно и ежеквартально, по итогам полугодия и года. Одна из основных целей — сокращение расхода сырья и ресурсов, концентрация на себестоимости. Еще один немаловажный фактор — это мотивация персонала, в частности нематериальная мотивация, проблема, с которой борются многие корпорации мира.

Плетнев Д. А.: Возникает вопрос по поводу множества показателей успешности. Они уникальны для каждого предприятия. Ну а если выводить какой-то универсальный, общий критерий? Да, предприятие следует индикаторам, лучше реализует технологию, лучше обращается с материальными затратами. А, например, другое предприятие, наоборот, хуже или менее эффективно управляет материальными затратами, но зато более эффективно в организации труда и т. п. Можно как-то обобщить эти факторы? Или получается, что руководителю очень сложно формализовать это?

Долгин А. Н.: Если говорить с точки зрения абсолютно объективных показателей, то основной показатель — это прибыль. Но если сравнивать аналогичные по выпускаемым продуктам, по технологической составляющей предприятия, то их можно сравнивать по аналогичным ключевым показателям. Если говорить о разных отраслях бизнеса, то универсального метода, безусловно, нет. Единым для всех может быть движение вперед: не нужно стоять на месте, нужно постоянно идти вперед и развиваться. А вот как развиваться — это вопрос, который необходимо обсуждать на каждом конкретном предприятии, в каждой конкретной отрасли. Немаловажным фактором является улучшение организации труда, что в России, к сожалению, плохо развито. Основными направлениями здесь являются улучшение производства, организация рабочего места и безопасность, обслуживание оборудования, статистический анализ результатов труда.

Бархатов В. И.: У вас успешная западная компания. Кто работает у вас на предприятии? Местное население или приезжие работники?

Долгин А. Н.: Офисный персонал почти весь из Челябинска.

Бархатов В. И.: Все имеют высшее образование?

Долгин А. Н.: Да. Потому что один из факторов успеха — это, безусловно, персонал, с которым часто возникают большие сложности, так как Аргаяшский район всегда был агропромышленным и технические знания у людей отсутствуют, а требования к базовым знаниям в связи со специфичностью производства достаточно высоки на нашем заводе.

Плетнев Д. А.: В Челябинске существует так называемый «нетрадиционный бизнес» — бизнес, связанный с наукой. Есть ли секреты в таком бизнесе?

Ведерников Н. Н.: В 2011 г. ОАО НИИ БТМет было денационализировано, государство реализовало институт с аукциона. Вместе с институтом были проданы недвижимость, несколько гектаров земли в городском секторе, автопарк. Но самое главное — в НИИ был персонал. Это был федеральный институт, единственный на постсоветском пространстве, который занимался вопросами промышленной безопасности и охраны труда на промышленных предприятиях. Наша деятельность не так распространена, как, например, строительный сектор экономики, но она имеет стабильный спрос, так как любое предприятие сталкивается с вопросами охраны труда, а таких институтов нет. Что касается критерия успеха, то нашу успешность мы измеряем новыми лабораториями, которые модернизируем и восстанавливаем, и вся получаемая прибыль идет на эти цели. Поэтому на данный момент успешность мы измеряем не экономическими показателями, а качественными: чем больше мы укрепляем институт, тем больше у нас клиентов и тем мы успешнее.

Плетнев Д. А.: А если говорить о факторах успешности? То есть первое, что было озвучено,— это репутация и узнаваемость бренда, второе — это проблема с человеческим фактором, с сотрудниками. Или это не является проблемой?

Ведерников Н. Н.: Когда мы пришли в институт, одной из главных задач было сохранить накопленный годами опыт в виде того персонала и тех сотрудников, которые работали здесь до нас. Сейчас ведется особая политика в этом направлении, мы вызываем прежних работников, которые сейчас на пенсии и «обкладываем» их молодежью, распределяем по лабораториям для передачи опыта молодому поколению. Потому что именно на таких людях держится наш институт.

Плетнев Д. А.: Здесь также присутствуют представители многопрофильного бизнеса, который внутри своей системы, скорее всего, имеет общие критерии, факторы для определения успеха.

Торопин А. А.: Промышленная группа «РосИнвест» включает в себя производственный бизнес, мини-ТЭЦ, торговый бизнес, сервисный бизнес. Для меня критерием успешности однозначно является прибыль. Не имидж, не деловая репутация — мы создаем бизнес для того, чтобы была прибыль. Создавая бизнес, каждый преследует свою цель. Для кого-то это путь к власти, тогда ключевым направлением бизнеса будет имидж, который необходим, чтобы двигаться вперед. Мы же говорим о бизнесе, который нужен для того, чтобы чувствовать себя уверенно, чтобы улучшать окружающую среду. Поэтому прибыль — критерий успешности. Что позволяет коммерческому бизнесу зарабатывать деньги? Одним из таких факторов является вовлеченность первого лица компании в свой бизнес. Если человек вовлечен — бизнес будет развиваться. Второй фактор — это команда, которую сформирует руководитель. Без команды, без нескольких ключевых лиц бизнес нельзя считать успешным. Все остальное отходит на второй план.

Плетнев Д. А.: Как долго, по вашему мнению, должен длиться период плановой убыточности?

Торопин А. А.: Для нас бизнес должен выйти на операционный минимум, вложенные средства должны вернуться максимум через три года.

Афанасьев И. В.: Один из факторов успешности — это личность руководителя. Существуют ли секреты успеха? Какой он — успешный руководитель?

Чирков Д. В.: Нет критериев, все индивидуально. Существуют определенные алгоритмы, но нет формулы успешности.

Бархатов В. И.: Любой бизнесмен должен иметь харизму. Чтобы на его лице было написано, что он живет своим бизнесом, понимает его, может продвинуть любой продукт. Самое главное — у человека должна быть цель сделать бизнес. Российский бизнес довольно специфичен, и нельзя выделить конкретные факторы успешности. Одним словом, тот, кто успешный бизнес имеет — он его имеет, кто его не имел — иметь не будет.

Подготовили Д. А. Плетнев, Е. О. Гуртовенко, А. А. Слободчикова