
МИРОВАЯ, НАЦИОНАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА (WORLD, NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY)

Вестник Челябинского государственного университета.
2015. № 18 (373). Экономика. Вып. 51. С. 9–17.

УДК 330.34
ББК 65.9(2Рос)

ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В. И. Бархатов, Д. И. Батманов, Ю. Ш. Капкаев

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Конечной целью развития производительных сил, при всей важности экономического роста, является улучшение условий жизни главной производительной силы. Успехи развития производительных сил обуславливаются выбранными приоритетами — экономическими, научно-техническими, экологическими. Вопросы развития производительных сил не могут быть полностью раскрыты без решения проблемы модернизации экономики. Объективная необходимость модернизации экономики вызвана проблемами обеспечения дальнейшего развития и обновления производственных мощностей, находящихся в изношенном состоянии. Производство требует оснащения как прогрессивными средствами труда, так и его предметами. В статье рассматривается проблема развития производительных сил и их сознательного использования в процессе регулирования производства, а также новые подходы к использованию потенциала производственных сил с помощью различных способов регулирования с учётом значимости передовых методов управления персоналом как особых управленческих технологий, обуславливающих максимальную реализацию потенциала производственных сил.

Ключевые слова: *производительные силы, научно-техническая революция, массовое производство и потребление, технологический уклад.*

В науке, в том числе экономической, проблема развития производительных сил исследуется давно. Для изучения развития производительных сил в условиях модернизации экономики необходимо провести исследование самого понятия «производительных сил» в различных школах экономической теории. Г. Н. Волков по этому поводу писал: «...поскольку развитие производительных сил, техники в том числе, является определяющей стороной в той или иной общественной формации, как и вообще в развитии общества, то естественно выяснить сначала внутреннюю логику развития производительных сил, внутреннюю логику развития техники, а не определять эту логику с помощью того класса явлений, которые сами для своего объяснения нуждаются в анализе особенностей технического прогресса» [10].

В центре внимания находится проблема причин и факторов развития производительных сил. В современных условиях уровень развития науки и техники во многом определяет перспективу развития производительных сил. По мнению К. Астапова, производство научных знаний становится неотъемлемым условием жизнедеятельности общественного производства [2]. Научно-

технические достижения служат важным источником модернизации экономики.

Как отмечает В. И. Бархатов, важным в решении вопросов научно-технического достижения является переход на качественно новые параметры развития производительных сил и развития российской экономики, которые напрямую связаны с успешностью малого и среднего бизнеса. В этих формах и структурах предпринимательской активности могут наиболее полно раскрываться возможности личности как субъекта производства, реализовываться его экономические интересы и, в конечном счёте, удовлетворяться как общественные, так и личные потребности человека [5].

В своей работе А. А. Акаев и С. Ю. Румянцева определяют сущность и направления модернизации экономики двояко: с одной стороны, обеспечением научно-технического прогресса, с другой — уровнем развития производительных сил [1]. При имеющихся возможностях экономического роста развитие производительных сил приобретает направление, отвечающее времени, ориентируясь на приоритеты устойчивого развития [6]. Речь идёт о том, что данные приорите-

ты служат ориентирами к дальнейшему возрастанию степени развития производительных сил, которое включает в себя как преобразование главной производительной силы — физическое, духовное, так и усовершенствование средств производства при сохранении самодостаточности производства от природы. Т. Р. Белая замечает, что, несмотря на всё возрастающий интерес к исследованию проблем развития производительных сил, до сих пор ни в отечественной, ни в зарубежной литературе не существует единого, общепринятого подхода к логике развития производительных сил в условиях любых модернизационных изменений экономики [7].

Целью данного исследования является определение проблем развития производительных сил в контексте исторического процесса российской экономики. Для лучшего понимания глубины и характера происходящих преобразований в производительных силах предложена периодизация развития производительных сил, в основу которой легла смена способов производства, определяющим основанием которых названа научно-техническая революция [15]. Этапы способа производства связаны с качественными рубежами приспособления к природе, овладения ею при помощи техники и технологий. Исходя из этого, а также с учётом того, что при следующем способе производства, пришедшем на смену предыдущему, изменяются все составные части, выделены первобытный, аграрно-ремесленный, промышленный и научно-технологический способы производства (таблица). Это касается как преобразования главной производительной силы и средств производства, так и тенденций предметов и явлений, выступающих источником самодвижения и развития производительных сил.

Сформулируем основное техническое противоречие в развитии производительных сил — между возможностями производства и уровнем развития техники и технологии — и выявим специфику его проявления при каждом способе производства. Разрешение технического противоречия происходит посредством научно-технической революции. Так, если процесс развития первобытного способа производства подходит к своему завершению в результате того, что потенциал производства всё больше приходит в противоречие с возможностями хранения, транспортировки и обмена благами, то аграрно-ремесленный — в результате противоречия между возможностями к росту производства и недостатком удобных

способов накопления и невозможностью оперативной обработки имеющегося сырья. В своей работе Е. В. Пильчинова акцентирует внимание на том, что современная специфика проявления основного технического противоречия заключается в противоречии между возможностями массового производства и экологическими ограничениями [15]. Отмечено, что под влиянием научно-технической революции, которая преобразует тот или иной способ производства, происходит модернизация экономики посредством ввода в производство новых технологий. Этот процесс происходит таким образом, что средства и предметы труда усложняются с течением времени от одного способа производства к другому. Вследствие этого преобладающие когда-то функции человека переходят во второстепенные, а их место занимают другие, приобретённые человеком в результате трудовой деятельности, изменённой модернизированными средствами производства. Усложнение функций главной производительной силы является признаком разрешения противоречий. По мнению В. Л. Иноземцева, при первобытном способе производства у главной производительной силы были функции присвоения и приспособления, которые играли роль преобладающих [12]. Л. И. Абалкин считает, что под влиянием аграрной революции функции человека усложнились, что проявилось в добавлении в его производственную деятельность таких новых функций, как ремесленная, функции интенсивных труда и специализации, новых изысканий, открытий, познания природы, которые получили роль преобладающих, сместив ранее преобладающие функции к второстепенным [3]. Затем промышленная революция наделила главную производительную силу функциями стремления к независимости от природы, изобретательской, организационной функциями, добавив к второстепенным функциям, ранее преобладающим при аграрно-ремесленном способе производства [9]. Что касается современных условий, то одной из особенностей развития производительных сил является то, что экономические интересы главной производительной силы сосредоточены на роли и месте потребления, поэтому преобладающими функциями стали функция, отвечающая устойчивому развитию, координирующая, управленческая и непроизводственная, поскольку в современных условиях непосредственное участие человека в процессах производства требуется всё меньше [13]. Главная производительная сила кон-

Периодизация развития производительных сил [15]

Способ производства	Специфика проявления основного технического противоречия	Результаты разрешения основного технического противоречия, опосредованные модернизацией экономики
Первобытный (30–40 — 13 тыс. лет назад)	Противоречие между возможностью производить больше (имеющейся мощностью) и слабостью возможностей для хранения, транспортировки (при перекочевках) и обмена благами	Переход к сельскому, на базе присваивающего хозяйства (использование сельскохозяйственных технологий как биологических процессов переноса грузов на системы хранения в течение года, развитие транспорта на основе начального животноводства)
<i>Аграрная революция</i>		
Аграрно-ремесленный (12 тыс. лет назад — XVII в.)	Противоречие между возможностями к росту производства и численности населения и недостатком удобных способов накопления, сохранения и циркуляции благ, а также невозможностью оперативной обработки имеющегося сырья. Технические и иные новшества встречали большое сопротивление со стороны старой цеховой системы, поэтому производство переносилось за город	Механизация, включая использование силы животных, воды и ветра. Производственные изменения и политические революции
<i>Промышленная революция</i>		
Промышленный способ производства (рубеж XVII–XVIII вв. — середина XX в.)	Противоречие между избыточным накоплением богатств, достижений (в том числе территориальных) и отсутствием каналов их направления (новшеств в производственном процессе). К последствиям данного противоречия относятся экономические кризисы перепроизводства; массовая и постоянная безработица и пр.	Переход к новому способу производства не проходит гладко и сопровождается сильными кризисами и потрясениями. Электрификация, широкое применение химии, автомобиле- и самолётостроение, освоение космоса, IT-технологии. После Второй мировой войны США первыми вступили в новый научно-информационный способ производства. Европа и Япония вступили в него позже, в 1950–1970-е гг., оправившись от войны
<i>Научно-техническая революция</i>		
Научно-технологический способ производства (середина XX в. — настоящее время)	Противоречие между возможностями массового производства и экологическими ограничениями	Реализация потенциала главной производительной силы через осмысленное устойчивое развитие и внедрение в производство нанотехнологий

тролирует, управляет производственным процессом, используя в качестве воплощения своих знаний и умений продукты научно-технической революции в виде новых средств производства [4]. Упрочив свои позиции на потреблении по оси «производство — потребление», главная производительная сила задаёт более жёсткие требования к качеству выпускаемой продукции, становясь избирательнее. Другой особенностью является то, что массовое производство, а вместе с тем и массовое потребление оказывают значительное влияние на окружающую среду. Не полностью потреблённые и не переработанные продукты производства ухудшают экологическую обстановку.

По мнению Г. Н. Волкова, соблюдение экологических правил и норм создаёт направленность модернизации экономики при помощи внедрения в производство новых технологий и техники [10].

Проблема в России заключается в функционировании пятого технологического уклада. Для этого уклада необходимо исследовать качественные характеристики уровня развития производительных сил. Если мы обратимся к экономиксу, то категория «производительные силы» вообще не употребляется ни в учебниках, ни в статьях. Производительные силы как основа производства материальных благ рассматривалась Марксом и Энгельсом в 1840-е гг. [14]. Пристальное внима-

ние ей уделяли и советские экономисты, особенно при объяснении влияния производительных сил на производственные отношения, на тенденции развития самих производительных сил. Возникает необходимость обратить внимание на взаимодействие в структуре производительных сил личностного и вещественного фактора производства. В экономической литературе сложилось несколько определений содержания производительных сил. Так, некоторые экономисты и философы рассматривали производительные силы как связь общества и природы. С позиции политэкономического анализа такой подход довольно абстрактен. В результате взаимодействия общества и природы создаётся не только материальное, но и духовное благо. В этом случае производительные силы выходят за границы политэкономического понимания материальной основы экономических отношений. Существует мнение, что производительные силы есть совокупность факторов, участвующих в создании материальных благ. В условиях капитализма частная собственность способствует развитию производительных сил на основе присвоения прибавочной стоимости индивидов, которые обладают частным интересом, выступающим побудительным мотивом их деятельности. Возникновение эгоистических экономических интересов реализовывалось через рыночный механизм, который обеспечивал перелив капитала и других ресурсов, удовлетворяющий потребности развития производительных сил.

Производительные силы в процессе своего развития создавали условия изменения частной собственности. Возникали предпосылки изменения её форм. Застывшее состояние частной собственности отрицательно влияло на развитие производительных сил. В такие периоды экономика находилась в состоянии стагнации кризиса. Качественный и количественный прорыв развития производительных сил формировал изменение форм собственности осознания этими субъектами развития экономических отношений, но в основе всех этих изменений лежало развитие производительных сил. Производительные силы являются главным двигателем общественного процесса, критерием его развития. Общественная система является прогрессивной до тех пор, пока в её рамках или в границах наблюдается рост производительных сил.

Сложной проблемой остаётся исследование фундаментального характера производительных

сил. Раскрытие содержания этой проблемы связано с тем, что производительные силы определяют развитие материального производства. Его экономическая и организационная составляющая в условиях капитализма породили переход к постиндустриальному обществу. Созданные при социализме в СССР производительные силы обеспечили материальную основу перехода в процессе экономических реформ 1990-х гг. к государственному капитализму. Из этого следует, что технологический способ производства определяет экономические и организационные способы производства и характеризует степень развития возникшего капитализма. Уровень развития производительных сил экономической системы определяет в целом процесс воспроизводства материальных благ. Производительные силы представляют собой непрерывный воспроизводственный процесс, воссоздавая не только отношения обмена, распределения, потребления, но, что важно — особые отношения собственности.

Отношения собственности предполагают соответствие технологического способа производства тем производственным отношениям, которые возникают между субъектами хозяйствования.

Производительные силы есть результат не только интеллектуальных усилий людей, но и возможности материализовать эти усилия в реальном производстве, а также привлекать природные ресурсы. Только в этом случае возникает производство и материальное благо. Многие учёные рассматривают производительные силы как общественное явление. Это связано с тем, что во взаимодействии сил природы при производстве всегда участвует человек. Такое взаимодействие позволяет трактовать производительные силы как общественные.

Ряд авторов рассматривают общественную сторону производительных сил в форме социально-экономических отношений и видят в этом экономическое содержание. Мы придерживаемся позиции Г. И. Черкасова о том, что экономическая составляющая не входит в состав производительных сил, так как первое есть отношение людей к природе, а второе есть отношения между людьми и природой [16].

Особое внимание необходимо обратить на взаимодействие природной и общественных сторон производительных сил. Это взаимодействие образует совокупность технологических отношений, которые появляются в формировании технологического способа производства, в пределах

которого возникают технологические уклады. Одной из черт производительных сил является их материальный характер. Производство материальных благ может создаваться только материальными факторами, сознание людей участвует в этом процессе опосредованно. Вследствие этого производительные силы представляют собой объективный фактор. В основе развития производительных сил лежат материальные потребности людей. Человека интересует прежде всего потребности в жилище, одежде, пище, и только затем могут возникать социальные отношения.

Потребители в свою очередь служат предпосылкой развития производительных сил. И хотя последние порождаются сознанием людей, их осуществление носит материальный характер, в чём проявляется объективность производительных сил. Мы не можем отрицать в полной мере субъективные человеческие качества в развитии производительных сил. Вполне понятно, что деятельность людей является сознательной. Человеческое поведение может оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на развитие производительных сил. Непонимание природы человека может привести к застою и консервации производительных сил на определённом этапе, что нередко встречалось в общественном развитии, и наоборот, когда возникали очаги интеллектуальных котлов, это давало толчок развитию производительных сил. Мы придерживаемся той точки зрения, что производительные силы носят материальный характер, их развитие объективно, а выделение субъективных производительных сил является неправомерным.

При исследовании производительных сил необходимо различать их субъектно-объектный характер. Материальное производство при создании материальных благ предполагает отношение между субъектами производства и его объектами. В качестве субъектов выступают люди, которые обладают рабочей силой, используют её при проведении в действие средств производства. Объектом служат средства производства, в рамках которых с помощью орудия труда обрабатывается предмет труда. Основное противоречие возникает между обществом и природой при создании материальных благ. Не всегда можно оказать со стороны общества воздействие, которое позволило бы максимизировать производство материальных благ. Общество всегда будет наталкиваться на ограниченное количество природных ресурсов. Это заставляет производительные силы

изыскивать дополнительные ресурсы, которые присваиваются обществом. Существует менее глубокие противоречия при развитии производительных сил, которые носят частный характер. В первую очередь они возникают между структурными элементами производительных сил. Эти противоречия проявляются как несоответствие орудий труда тем предметам, которые вовлечены в процесс производства. Противоречия ограничены и увеличивают объёмы материальных благ при том качестве рабочей силы, которое имеется в обществе.

Анализ содержания производительных сил будет неполным, если не обратить внимание на их функции. Вполне понятно, что производительные силы своё главное предназначение выполняют, создавая материальные блага в виде вещественной формы и материальной услуги. При исследовании функции производительных сил они постоянно воспроизводят себя через соединение средств производства с рабочей силой, поэтому можно говорить, что производительные силы имеют самостоятельный характер своего воспроизводства, то есть их самовосстановление происходит внутри самой рабочей силы.

Особое внимание в исследовании необходимо обратить на присвоенческую функцию. Речь идёт о том, что в процессе соединения рабочей силы и средств труда происходит технологическое присвоение природных ресурсов. Эти присвоение носит двойственный характер. С одной стороны, в процессе этого присвоения возникают отношения между индивидуумами. Это отношения приобретают общественный характер. При столкновении индивидуумов происходит отчуждение материального блага в пользу одного из них, налицо возникновение отношений собственности — присвоения и отчуждения материальных благ.

Если речь идёт об отношении между людьми и вещами, между обществом и природой, то следует говорить о возникновении технологии присвоения материальных благ. Её содержание заключается в приобретении природных ресурсов и преобразовании с учётом своих потребностей. Производительные силы позволяют обществу использовать материальные блага, но речь ни коем образом не идёт об их владении и распределении. В данном контексте является первичной технология присвоения благ. Отношения собственности как экономические отношения не могут возникнуть, если отсутствует совокупность материаль-

ных благ и производительных сил в процессе взаимодействия людей с силами природы. Проблема заключается в том, что технологическое присвоение, как и экономическое, связано с процессом отчуждения, но содержание отчуждения различно. В производительных силах происходит «технологическое» отчуждение материальных благ от природного мира, тогда как экономическое отчуждение предполагает отчуждение материального блага от конкретных индивидов. Оно носит более глубокий характер, так как затрагивает экономические интересы людей, а также интересы социальных групп. Люди более остро переживают экономическое отчуждение, которое затрагивает их непосредственно, тогда как технологическое отчуждение затрагивает индивидов опосредованно.

Немаловажным в функциях производительных сил является обмен природы и общества. Рассматривая производительные силы, ранее мы подчёркивали, что они есть взаимодействие природы и общества. При этом возникает специфический обмен. Вступая в отношения с природой, совокупность индивидов вовлекает в хозяйственный оборот природный материал. Создавая при определённом количестве природных ресурсов благоприятную среду для получения материальных благ, причём этот процесс развивается не в одностороннем порядке. Человек преобразует их и создаёт «вторичный мир», который вовлекает опять же в процесс производства образованную «вторичную» природу для хозяйственной деятельности. Необходимо подчеркнуть, что обмен технологического характера приобретает природно-общественное содержание.

Технологический обмен предполагает обеспечение равновесия между природой и обществом. Объём хозяйственной деятельности зависит от объёма тех ресурсов, который может предоставить природа. Происходит отчуждение ресурсов при обмене природы и общества, при этом нарушается равновесие хозяйственной деятельности субъектов. Субъекты заинтересованы во влечении максимума природных ресурсов в хозяйственный процесс.

Отношения между людьми и обмен между ними базируется на учёте полезности материальных благ и затрат на их производство. Технологическому обмену присущ ряд противоречий между его субъектами. Во-первых, естественные процессы могут выходить за рамки равновесия. Объекты природы могут быть унич-

тожены в силу стихийных бедствий или каких-либо катаклизмов. Это может привести к сокращению материальных благ, что вполне логично, и в хозяйственном обороте. Все эти функции взаимосвязаны и развиваются одновременно. Первичная форма — это создание материальных благ. Все остальные формы зависят от того, какая масса материального блага извлечена из природы.

Актуальной проблемой является классификация производительных сил. В экономической литературе прежде всего выделяют два типа производительных сил: 1) приобретённые производительные силы, которые реализуются через добывание людьми ресурсов природы; 2) созданные производительные силы (это то, что люди в процессе общественного развития создавали для приобретения природных ресурсов). С точки зрения классификации необходимо рассмотреть производительные силы по уровню развития орудий труда. На основании этого признака выделяют архаичный, преиндустриальный, индустриальный и постиндустриальный тип производительных сил. Архаичный тип производительных сил основывается на применении деревянных и каменных орудий труда. Для преиндустриального производства были характерны сравнительно простые металлические орудия труда; оно охватывало период разложения первобытного строя, рабовладельческую и феодальную формации, отличалось доминированием ручного труда. Индустриальный тип производительных сил стал возникать в процессе распада феодального общества и прочно утвердился в условиях капитализма. Наконец, постиндустриальному типу свойственно преобладание автоматических орудий труда.

Все вышеперечисленные типы напрямую связаны экстенсивным и интенсивным характером производительных сил. Что касается экстенсивного типа производительных сил, то это такой тип, основу которого составляет низкий уровень развития орудий труда, некачественная рабочая сила. Создаваемая продукция на основании этих орудий труда имеет низкое качество и малый объём. При этом не наблюдается роста производительности труда. Для любой экономической системы предпочтительной является интенсивный тип производительных сил. Только в этих условиях может произойти переход к новому способу производства. Как правило, этот тип производительных сил связан с индустри-

альном типом и в большей степени с постиндустриальным типом производительных сил. В условиях ускоренного развития экономической системы необходимо создание условий для интенсивного развития производительных сил, а самое главное — формирование такой системы орудий труда, которые были бы автономны и позволяли максимизировать рост производительности труда. Вполне понятно, что такой тип производительных сил позволяет создавать новый ассортимент продукции, обладающий большим объёмом полезных свойств, отличающий его от предшествующего этапа развития производительных сил. В российской экономике это развитие связано с процессами модернизации и реиндустриализации. Усугубляется это тем, что в ходе экономических реформ 1990-е гг. были разрушены производительные силы, которые базировались на индустриальном методе производства. С другой стороны, этот тип производительных сил не позволял достигать уровня производительности труда развитых стран. В процессе экономических реформ было утрачено производство средств труда, основанное на

отечественных технологиях. Проблемы перевооружения и роста качества производительных сил стали зависеть от импорта средств и орудий труда, что не позволило создать предпосылки качественного перехода от индустриального типа производительных сил к постиндустриальному типу. Это показало не только то, как ограничено производство средств труда в России, но и возможности компаний импортировать в нужном объёме зарубежное оборудование. Кроме того, среди экономических элит нет стремления к обновлению старого производства, так как вместе с реиндустриализацией и модернизацией в их сознании в большей части преобладает стремление к освоению производительных сил, которые были созданы в предшествующие периоды. Однако в современных условиях возникает потребность учитывать глобальные проблемы в мировом хозяйстве, введение западных санкций и происходящий переход к созданию новых производительных сил постиндустриального развития на базе реиндустриализации собственного производства.

Список литературы

1. Акаев, А. А. Экономические циклы и экономический рост / А. А. Акаев, С. Ю. Румянцева. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2011.
2. Астапов, К. Инновации промышленных предприятий и экономический рост / К. Астапов // Экономист. – 2004. – № 6. – С. 25.
3. Абалкин, Л. И. Научно-техническая революция и управление экономикой / Л. И. Абалкин // Научно-техническая революция и идеологическая борьба. – М., 1997. – С. 157.
4. Белл, Д. Эпоха разобщённости: размышления о мире XXI в. / Д. Белл. – М. : Свобод. мысль, 2007. – 304 с.
5. Бархатов, В. И. Природа и противоречия успешности малого и среднего бизнеса в современной экономике / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2014. – № 21 (350). Экономика. Вып. 47.
6. Батманов, Д. И. Развитие и стагнация современных моделей производственных отношений / Д. И. Батманов, И. А. Нурмухаметов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2014. – № 21 (350). Экономика. Вып. 47.
7. Белая, Т. Р. Автоматизированная система документационного обеспечения управления: организация создания АС ДОУ / Т. Р. Белая // Делопроизводство. – 2007. – № 3. – С. 40–47.
8. Ваганова, Е. В. Выявление системы показателей состояния и динамики экономики в рамках доминирующего технологического уклада / Е. В. Ваганова, В. И. Сырямкин, М. В. Сырямкин, Т. В. Якубовская // Проблемы учёта и финансов. – 2011. – № 4.
9. Власова, Л. Жизненный цикл на электронной ладони / Л. Власова // Экономика и жизнь. – 2007. – № 1.
10. Волков, Г. Н. Истоки и горизонты прогресса. Социологические проблемы развития науки и техники / Г. Н. Волков. – М. : Политиздат, 1976. – 335 с.
11. Губанов, С. С. Державный прорыв. Неиндустриализация России и вертикальная интеграция / С. С. Губанов. – М. : Книж. мир, 2012. – 224 с.
12. Иноземцев, В. Л. Пределы «догоняющего развития» / В. Л. Иноземцев. – М. : Экономика, 2000. – 296 с.

13. Маркс, К. Соч. : в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М. : Гос. изд-во полит. лит., 1955. – Т. 4. – 459 с.
14. Маркс, К. Соч. : в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М. : Гос. изд-во полит. лит., 1955. – Т. 12. – 248 с.
15. Пильчинова, Е. В. Развитие производительных сил в условиях модернизации / Е. В. Пильчинова. – Улан-Удэ, 2015. – 107 с.
16. Черкасов, Г. И. Основы теории производительных сил / Г. И. Черкасов. – М. : Экономика, 2008. – 172 с.

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

Батманов Данила Игоревич — аспирант кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. bdi@csu.ru

Капкаев Юнер Шамильевич — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. zam@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2015. No. 18 (373). Economy. Issue 51. Pp. 9–17.

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE FORCES IN THE NATIONAL ECONOMY

V. I. Barhatov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. science@csu.ru

D. I. Batmanov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. bdi@csu.ru

Yu. Sh. Kapkaev

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. zam@csu.ru

The problem of development of the productive forces and their conscious use in the management of production are the most relevant issues of economics. The ultimate goal of development of productive forces, despite the importance of economic growth is to improve the living conditions of the main productive force. The success of the productive forces are determined by the selected priorities, such can be both economic, scientific, technological and environmental. Issues of development of productive forces can not be fully explained without solving the problems of modernization of the economy. Objective the need to modernize the economy caused by the problem of the impossibility of ensuring the further development and the problems of renovation of production facilities, located in a rundown condition. Manufacturing requires equipment like a progressive means of labor and its objects.

Keywords: *productive forces, the technological revolution, mass production and consumption, technological way.*

References

1. Akayev A.A., Rumyantseva S.Yu. *Ekonomicheskie tsikly i ekonomicheskiy rost* [Business cycles and economic growth]. S.-Peterburg, 2011. (In Russ.).
2. Astapov K. *Innovatsii promyshlennyih predpriyatij i ekonomicheskiy rost* [Innovations industrial and economic growth]. *Ekonomist* [The Economist], 2004, no. 6, pp. 25. (In Russ.).
3. Abalkin L.I. *Nauchno-tehnicheskaja revoljucija i upravlenie jekonomikoj* [The technological revolution and economic management]. *Nauchno-tehnicheskaya revoljutsiya i ideologicheskaya borba* [The technological revolution and ideological struggle]. Moscow, 1997. P. 157. (In Russ.).

4. Bell D. *Epoha razobschennosti: razmyishleniya o mire XXI v* [The era of disunity: reflections about the world of XXI century]. Moscow, 2007. 304 p. (In Russ.).
5. Barhatov V.I. Priroda i protivorechiya uspehnosti malogo i srednego biznesa v sovremennoy ekonomike [Nature and contradictions success of small and medium-sized businesses in today's economy]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 21 (350). (In Russ.).
6. Batmanov D.I., Nurmukhametov I.A. Razvitie i stagnatsiya sovremennyih modeley proizvodstvennyih otnosheniy [Development and stagnation of modern models of industrial relations]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 21 (350). (In Russ.).
7. Belaya T.R. Avtomatizirovannaya sistema dokumentatsionnogo obespecheniya upravleniya: organizatsiya sozdaniya AS DOU [The automated system of document management: organization of creating the AU DOW]. *Deloproizvodstvo* [Paperwork], 2007, no. 3, pp. 40–47. (In Russ.).
8. Vaganova E.V., Syryamkin V.I., Syryamkin M.V., Yakubovskaya T.V. Vyyavlenie sistemy pokazateley sostoyaniya i dinamiki ekonomiki v ramkah dominiruyushchego tehnologicheskogo uklada [Identification of indicator system and the dynamics of the economy as part of the dominant technological order]. *Problemy ucheta i finansov* [Problems of accounting and finance], 2011, no. 4. (In Russ.).
9. Vlasova L. Zhiznennyiy tsikl na elektronnoy ladoni [Life cycle on an electronic palm]. *Ekonomika i zhizn* [Economy and life], 2007, no. 1. (In Russ.).
10. Volkov G.N. *Istoki i gorizontyi progressa. Sotsiologicheskie problemy razvitiya nauki i tehniki* [The origins and horizons of progress. Sociological problems of the development of science and technology]. Moscow, 1976. 335 p. (In Russ.).
11. Gubanov S.S. *Derzhavnyiy proryiv. Neoindustrializatsiya Rossii i vertikalnaya integratsiya* [Sovereign breakthrough. Neoindustrialization Russia and vertical integration]. Moscow, 2012. 224 p. (In Russ.).
12. Inozemtsev V.L. *Predelyi «dogonyayushchego razvitiya»* [The limits of “catching-up”]. Moscow, 2000. 296 p. (In Russ.).
13. Marx K., Engels F. Works : in 50 vol. 2 ed. Moscow, State Political Literature Publishing House, 1955. Vol. 4. 459 p. (In Russ.).
14. Marx K., Engels F. Works : in 50 vol. 2 ed. Moscow, State Political Literature Publishing House, 1995. Vol. 12. 248 p. (In Russ.).
15. Pilchinova E.V. *Razvitie proizvoditelnyih sil v usloviyah modernizatsii* [The development of productive forces in the conditions of modernization]. Ulan-Ude, 2015. 107 p. (In Russ.).
16. Cherkasov G.I. *Osnovnyy teorii proizvoditelnyih sil* [Basic theory of the productive forces]. Moscow, 2008. 172 p. (In Russ.).

УДК 331.104
ББК 65.9(2Рос)

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

*Е. М. Колмакова, А. С. Микрюкова**

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

**ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия*

Раскрывается структура региональной системы социально-трудовых отношений. Исследованы два основных фактора, оказывающих влияние на современное состояние социально-трудовых отношений регионов России: экономическая нестабильность в связи с продолжающимся кризисом и экономическими санкциями против России и необходимость перехода на инновационный тип экономического роста. Изучена динамика коллективных трудовых споров и забастовок, а также причины их возникновения. Проведён анализ документов социального партнёрства на федеральном и региональном уровнях с целью выявления обязательств сторон по внедрению инноваций. Предложены подходы к реформированию системы социально-трудовых отношений в современных условиях. Сделан вывод о необходимости учёта факторов развития социально-трудовых отношений в регионах Российской Федерации для перехода к экономике инновационного типа.

Ключевые слова: *социально-трудовые отношения, социально-трудовая сфера, социальное партнёрство, трёхсторонние соглашения, социально-трудовые конфликты.*

Для стабильного развития экономики России в современных условиях важное значение имеет системное регулирование социально-трудовых отношений. Актуальность регулирования социально-трудовых отношений основными субъектами системы социального партнёрства особо возрастает в условиях нестабильного развития экономики. В работе проведён анализ факторов развития социально-трудовых отношений в современных условиях и предложены основные подходы к их реформированию. Цель работы — выявить изменения в развитии региональной системы социально-трудовых отношений в условиях циклической динамики развития.

Под социально-трудовыми отношениями мы понимаем отношения между работодателями, профсоюзами организаций, государственными и муниципальными органами власти и управления, объединениями профсоюзов, объединениями работодателей, различными партиями и движениями на уровне государства, региона, муниципалитета и по поводу разработки законодательных, нормативных и иных актов в целях согласования интересов, установления и реализации трудовых прав и прав собственности субъектов трудовых отношений в организациях [1. С. 22–23]. Структура региональной системы

социально-трудовых отношений представлена на рис. 1.

В научных источниках авторы (например, Н. Е. Колесников [2. С. 42], Б. М. Генкин [3. С. 347], О. В. Ромашов [4. С. 23], В. В. Куликов [5] и др.) нередко отождествляют социально-трудовые отношения с трудовыми отношениями. По нашему мнению, трудовые отношения — это базисные экономические отношения, а социально-трудовые — это надстроечные отношения. Последние представляют собой важнейшую составную часть социально-экономической политики правительства, общественных объединений субъектов социально-трудовой сферы.

Региональная система социально-трудовых отношений достаточно сложна. Она представлена совокупностью муниципальных систем социально-трудовых отношений региона и социально-трудовых отношений на региональном уровне, возникающих в рамках социального партнёрства между региональными органами власти, региональными объединениями работодателей и территориальными объединениями профсоюзов. В качестве субъектов регулирования социально-трудовых отношений могут выступать также суды, прокуратура, Рострудинспекция, политические партии и движения. Экономике нужен баланс ролей рынка и ролей правительства, до-

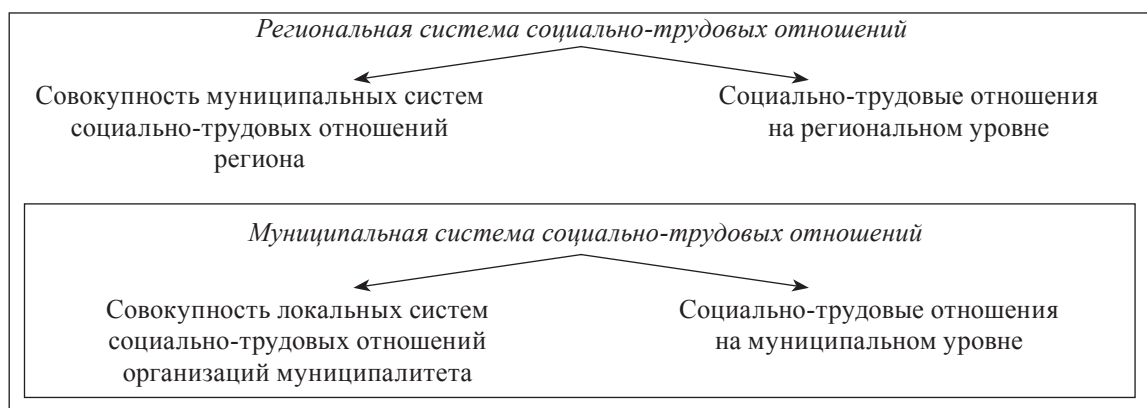


Рис. 1. Структура региональной системы социально-трудовых отношений

стижению которого во многом способствует деятельность нерыночных и неправительственных институтов, отмечал нобелевский лауреат по экономике Дж. Стиглиц [6. С. 3].

Регулирование социально-трудовых отношений — это процесс воздействия субъектов регулирования всех уровней на локальную социально-трудовую сферу (социально-трудовая сфера предприятий) с целью обеспечения её эффективного функционирования и развития. Регулирование направлено на согласование интересов и соблюдение прав работодателей (собственников) и работников. Это регулирование прямо воздействует на социально-трудовые и трудовые отношения в организациях и влияет на процесс труда. Воздействие на социально-трудовые отношения происходит в основном через систему социального партнёрства, воздействие на трудовые отношения — через Трудовой кодекс РФ, законы о труде и т. п.

На современное состояние социально-трудовых отношений большинства регионов Российской Федерации влияют, по нашему мнению, два основных фактора:

1) экономическая нестабильность вследствие глобального экономического кризиса 2008–2010 гг., усугубляемая введением западными странами экономических санкций против России;

2) необходимость реформирования системы социально-трудовых отношений в связи с переходом к инновационному типу экономического развития.

Ухудшение условий хозяйственной деятельности, нестабильность экономической ситуации порождают общественные отношения в рамках системы социального партнёрства, основанные на противоречиях и ведущие к возникновению и развитию коллективных трудовых споров, кото-

рые могут носить как локальный (в рамках одного предприятия), так и отраслевой характер. Эти противоречия не позволяют институту социального партнёрства достигать желаемых результатов. Причинами возникновения коллективных трудовых споров являются неудовлетворённость работников заработной платой, задержки её выплаты, сокращение численности работников, что указывает на нестабильность экономического развития российской экономики, которая усугубляется введением экономических санкций против стран.

Количество трудовых споров в экономике Российской Федерации с 2005 по 2012 г. имело разнонаправленную динамику: сначала снижалось; в кризисный 2009 г. увеличилось, затем опять снижалось (рис. 2). В условиях углубления экономической нестабильности после введения экономических санкций западными странами в отношении России можно вновь ожидать увеличения количества трудовых споров и социально-трудовых конфликтов.

Тенденцией развития социально-трудовых отношений является резкое снижение за последние 10 лет количества забастовок работников, что свидетельствует об урегулировании социально-трудовых конфликтов в рамках социального партнёрства на этапе возникновения трудового конфликта.

Количество забастовок как крайней формы социально-трудового конфликта с 2005 по 2013 г. резко сократилось: с 2 575 забастовок в 2005 г. до 6 в 2012 и 3 в 2013 г.; численность работников, участвовавших в забастовках, уменьшилось за этот период с 84,6 тыс. до 0,2 тыс. чел. [8. С. 118]. Данные о забастовках по отдельным регионам представлены в табл. 1.

Табл. 1 свидетельствует об улучшении в целом институциональных условий развития социаль-

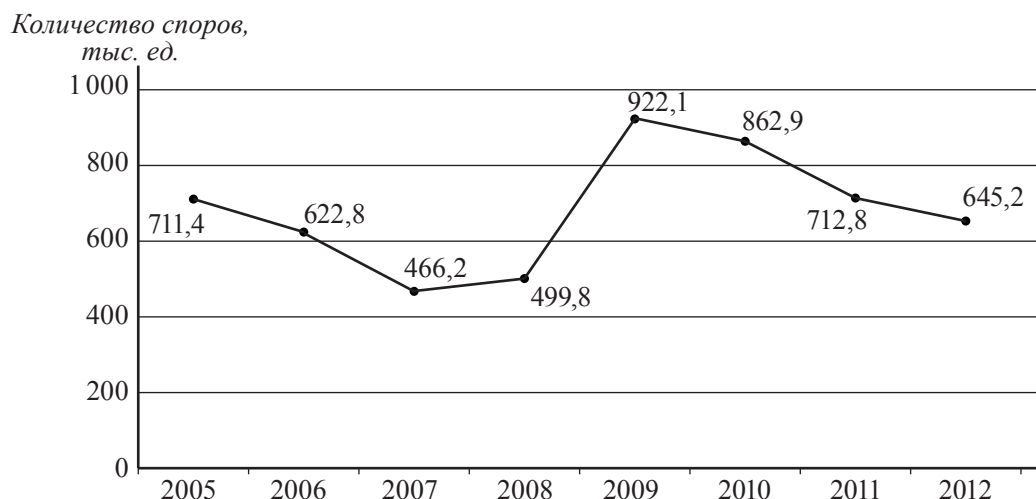


Рис. 2. Количество трудовых споров в 2005–2012 гг. [составлено по 7]

Таблица 1

**Количество забастовок и численность участвовавших в них работников
по субъектам Российской Федерации**

Субъект Федерации	Количество забастовок		Численность работников, участвовавших в забастовках, тыс. чел.	
	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.
Калужская область	1	–	0,1	–
Вологодская область	2	1	0,1	0,1
Ленинградская область	–	2	–	0,1
Кабардино-Балкарская Республика	1	–	0,1	–
Иркутская область	1	–	0,02	–
Омская область	1	–	0,2	–

ного партнёрства на отраслевом и региональном уровнях в сфере занятости, оплаты труда работников, уровня их доходов, социальной защиты, социального обеспечения и социального страхования, охраны труда.

В большинстве заключаемых сегодня трёхсторонних соглашений на отраслевом, муниципальном, региональном уровнях содержатся разделы, в которых зафиксированы конкретные обязательства сторон, предусматривающие необходимость:

- осуществления согласованных действий сторон по преодолению экономического кризиса, смягчению его негативных последствий для субъектов социального партнёрства;

- оказания содействия заключению коллективных договоров и трёхсторонних соглашений на уровне предприятий разных форм собствен-

ности, отраслей, муниципальных образований и регионов;

- предотвращения коллективных трудовых споров, а для профсоюзов — в случае выполнения предпринимателями (работодателями) и органами государственного и муниципального управления своих обязательств в рамках заключённых соглашений и договоров — невыступления организаторами забастовок.

Всё чаще при проведении переговоров и примирительных процедур стороны демонстрируют терпимость к чужому мнению и позиции, занимаемой противоположной стороной в социально-трудовом конфликте, признание того, что все участвующие в конфликтном противоборстве стороны наделены равными правами. Например, в Свердловской области на предприятии МУП «Режевское водопроводно-канализационное

предприятие» работники с июля 2014 г. не получали заработную плату. Общая сумма задолженности на ноябрь 2014 г. составила 2,1 млн р. Восьмого декабря 2014 г. состоялось общее собрание работников МУП «Реж-водоканал», на котором было принято решение начать забастовку. Девятого декабря 2014 г., по сообщению директора МУП «Реж-водоканал», перед работниками была погашена задолженность по заработной плате в размере 680 тыс. р. за июль и частично за август 2014 г. Полностью погасить долг по зарплате сотрудникам пообещали к апрелю 2015 г. Работники отказались от забастовки [9].

В ряде регионов создаются центры примирительных процедур по трудовым спорам. Представители Российской трёхсторонней комиссии принимают участие в разработке профессиональных стандартов, в совершенствовании законодательства в области занятости населения, системы пенсионного обеспечения, социального страхования, эффективной системы оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений.

Количество трудовых конфликтов в разрезе макрорегионов представлено в табл. 2 [9]. Анализ таблицы показал, что наибольшее количество социально-трудовых конфликтов наблюдалось в Северо-Западном (17,9%), Сибирском (16,0%), Приволжском (14,6%) федеральных округах. По характеру протекания, содержанию, количеству участников наиболее острыми в первом полугодии 2014 г. стали конфликты на ОАО «Златоустовский металлургический за-

вод», ОАО «Надвоицкий алюминиевый завод», ЗАО «Крымский титан», ВОАО «Химпром», ООО «Дятьковский хрустальный завод», ОАО «АвтоВАЗ» и др. В среднем примерно 22,1% от общей численности работников этих предприятий в данном периоде были вовлечены в конфликт. Потери рабочего времени в первом полугодии 2014 г. составили около 15 900 человеко-дней, что существенно превышает количество потерь рабочего времени за тот же период 2013 г. и в два раза больше потерь рабочего времени за весь 2013 г. [7].

В Уральском федеральном округе в 2013–2014 гг. завершились 38 социально-трудовых конфликтов. Самыми длительными (более 100 дней) были: протест бывших работников ОАО «Егоршинский радиозавод» из-за задолженности по заработной плате; акции протеста работников в связи с частичной модернизацией Богословского алюминиевого завода; угроза забастовки работников птицефабрики «Кировградская» из-за задержки зарплаты (Свердловская область), обращение работников Магнитогорского завода по ремонту горного и металлургического оборудования к губернатору с просьбой погасить долги по заработной плате (Челябинская область). Отрасли, в которых происходили социально-трудовые конфликты,— добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, здравоохранение и предоставление социальных услуг, образование, строительство, транспорт и связь, производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

При этом использовались многообразные формы организованной борьбы работников по защите своих законных прав и интересов: пикеты, митинги, отказ от выполнения трудовых обязанностей, угроза забастовки и др.

Необходимо отметить выжидательную позицию работодателей, которая, по-видимому, связана с недостаточной уверенностью в своей правоте на протяжении конфликта. Подтверждением этого вывода является то, что по итогам 57 завершившихся в первом полугодии конфликтов лишь в четырёх случаях работники потерпели поражение, а в 96% случаев их требования были полностью (30%) или частично (66%) удовлетворены [7].

С переходом к новому этапу развития экономической системы, базисом которого становятся разработка и внедрение инноваций, изменяются

Таблица 2

Количество трудовых конфликтов в 2014 г.

Федеральный округ	Количество трудовых конфликтов
Центральный	33
Южный	15
Северо-Западный	48
Дальневосточный	38
Сибирский	43
Уральский	38
Приволжский	39
Северо-Кавказский	11
Крымский	3
Итого	268

социально-трудовые отношения между работниками и работодателями, что приводит к необходимости их регулирования и реформирования. Инновационное развитие сопровождается появлением новых проблем в социально-трудовых отношениях, связанных с изменением характера труда и, как следствие, развитием острых социальных противоречий. Складывающиеся на данном этапе развития общества социально-трудовые отношения определяют стратегию развития экономики региона и жизнедеятельности населения. На этом этапе развития экономики инновации превращаются в главный фактор экономического развития, что обуславливает необходимость создания системы стимулов для их введения [10].

В современных условиях развития экономики регионов проявилось противоречие между необходимостью внедрения инноваций и неготовностью сложившейся системы социально-трудовых отношений (отсутствие организационных механизмов трудовых и социально-трудовых отношений, системы стимулов и т. д.) к таким преобразованиям. Современное состояние социально-трудовых отношений большинства российских регионов не позволяет обеспечить инновационное развитие. Анализ системы социально-трудовых отношений в регионах показывает, что на разных уровнях их регулирования пока не сложилась система стимулов, позволяющих управлять инновационной активностью субъектов этих отношений. Локальные, муниципальные и региональные системы регулирования социально-трудовых отношений, сложившиеся в регионах, свидетельствуют о недооценке роли инноваций со стороны государственных и муниципальных органов власти и работодателей (их объединений).

Такая ситуация в современных условиях определяется рядом факторов. Содержание многих документов социального партнёрства отражает лишь «общие принципы», нормы законодательства, но при этом отсутствуют конкретные обязательства субъектов социально-трудовых отношений, механизмы стимулирования внедрения инноваций и санкции за их невыполнение. Из общего количества выявленных нарушений трудового законодательства в Челябинской области за первое полугодие 2014 г. (10 454) 11 % приходится на вопросы нарушения коллективных договоров и соглашений (в первом полугодии 2013 г. только 1 %) [11].

Рост производительности труда — также важнейший показатель развития социально-трудовой сферы. Уровень производительности труда в Российской Федерации является низким в сравнении как с развитыми, так и с развивающимися странами. Так, данные Международной организации труда свидетельствуют о том, что отечественный показатель производительности труда (ВВП на одного занятого в экономике) составляет 26,8 % показателя США, 40 % от показателя Японии и Германии, 33,3 % показателя Франции, 36 % показателя Швеции. В 2010 г. производительность труда выросла в целом по экономике на 3 % [12. С. 380–381], в то время как в Китае — на 8,5 %, в Индии — на 5,5 %, в Бразилии — 4 % [13].

Для выявления способности сложившейся региональной системы социально-трудовых отношений генерировать инновации нами были проанализированы действующие и предыдущие трёхсторонние соглашения на федеральном и региональном уровнях с целью установления в них отношений сторон социального партнёрства, возникающих в связи с необходимостью внедрения инноваций. Это особенно важно в связи с тем, что на основе содержания соглашений, достигнутых на более высоких уровнях социального партнёрства и распространяющихся на предприятия и учреждения, происходит разработка содержания коллективного договора на локальном уровне.

В Генеральном соглашении между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации на 2014–2016 гг. отмечается, что к числу основных задач правительства в социально-экономической сфере в предстоящий период стороны социального партнёрства относят «обеспечение и поддержание конкурентных возможностей России, создание конкурентоспособной экономики знаний и высоких технологий, расширение глобальных конкурентных преимуществ в традиционных секторах экономики; превращение инноваций в ведущий фактор экономического роста во всех секторах экономики, переход к формированию новой технологической базы социально-экономического развития России, основанной на инновациях» [14]. В Генеральном соглашении между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации на 2011–2013 гг. содержались обязательства сто-

рон — субъектов социального партнёрства «содействовать возвращению на траекторию устойчивого экономического роста и повышению конкурентоспособности экономики, в том числе путём ...содействия модернизации отраслей экономики; перехода от модели сырьевой экономики к инновационной модели развития; внедрения эффективных механизмов стимулирования инвестиций и инноваций; развития высокотехнологичных и инфраструктурных отраслей экономики» [15].

Генеральное соглашение на 2014–2016 гг. в отличие от предыдущего соглашения конкретизирует задачу перехода на инновационный путь развития, подчёркивая необходимость создания конкурентоспособной экономики знаний и высоких технологий.

Анализ региональных трёхсторонних соглашений между региональными органами власти, региональными объединениями профсоюзов и региональными объединениями работодателей в Свердловской и Челябинской областях показал, что соглашения на 2013–2014 гг. в Свердловской области и на 2014–2016 гг. в Челябинской области содержат более скромные обязательства по введению инноваций, чем предыдущие. Вероятно, поставленные задачи по внедрению инноваций оказались сложными и трудновыполнимыми в существующих экономических условиях. Так, например, в региональном соглашении между Объединением организаций профессиональных союзов «Федерация профсоюзов челябинской области», Челябинскими региональными объединениями работодателей «ПРОМАСС», «Союз промышленников и предпринимателей» и правительством Челябинской области на 2011–2013 гг. содержались совместные обязательства сторон социального партнёрства по «переходу на инновационный путь развития, поддержке инновационных проектов (в том числе реализуемых в технопарках), реализации мер модернизации экономики области» [16]. В новом региональном соглашении они отсутствуют. В двух предыдущих региональных соглашениях субъектов УрФО содержались обязательства сторон по адаптации системы профессионального образования к потребностям инновационного развития экономики. В региональном соглашении в Свердловской области предусматривались меры социальной защиты работников, высвобождающихся или находящихся в сфере потенциального высвобождения, в связи с модернизацией производства, в том

числе за счёт упреждающих мероприятий для повышения профессиональной, территориальной мобильности данной категории работников. В новых региональных соглашениях такие обязательства сторон отсутствуют. Это свидетельствует о том, что стороны берут на себя более взвешенные обязательства по введению инноваций с учётом имеющихся ресурсов и внешних условий.

Таким образом, важнейшей задачей сегодня, по нашему мнению, является реформирование механизмов регулирования региональных, муниципальных и локальных социально-трудовых отношений в направлении увеличения заинтересованности всех субъектов социального партнёрства в реализации инновационных проектов. Для этого необходимо изменение трёхсторонних соглашений и коллективных договоров с целью включения в них обязательств сторон по поддержке инноваций, стимулированию развития изобретательского и рационализаторского творчества, разработке мероприятий по адаптации системы профессионального образования к потребностям инновационного развития экономики.

Эффективность развития экономики региона, основанной на разработке и внедрении инновационных проектов, зависит от уровня инновационной активности работников и работодателей. Поэтому для территорий и их предприятий необходимо реформирование существующих социально-трудовых отношений в целях успешного перехода на инновационный путь развития. В условиях инновационного развития приоритетным должен стать «инновационный» подход к управлению организацией, предусматривающий соответствующие локальные социально-трудовые отношения. Он основывается на преимущественном использовании образовательного и креативного потенциала человеческих ресурсов. Условиями эффективной работы являются взаимопонимание между субъектами социального партнёрства, социальный диалог, формирование благоприятного психологического климата, способствующего введению инноваций.

Урегулирование возникающих конфликтных ситуаций в сфере труда в повседневных условиях происходит с использованием имеющихся в настоящее время механизмов, в которых особая роль принадлежит профсоюзам, работодателям и органам государственного и муниципального управления. Однако эффективность существующих механизмов заметно снижается в период инновационной деятельности, которая оказывает

дестабилизирующее влияние на всю внутреннюю среду организаций. Работодатель и работники, рассматривающие инновационные проекты через призму собственных интересов, по-разному относятся к внедрению инноваций. Работников традиционно беспокоит непонятность целей инновационных проектов, необходимость адаптироваться к новым условиям работы, отсутствие мероприятий по улучшению условий работы и повышение благосостояния.

По мнению отечественных учёных-экономистов, переход к инновационной экономике в России невозможен без изменения внешней и внутренней среды организаций [17. С. 56]. О низкой инновационной деятельности персонала организаций РФ свидетельствуют данные о количестве патентов и изобретений. В России в 2008 г. было выдано всего 28 808 патентов, тогда как в США — 157 772 (в 5 раз больше), в Японии — 176 950 (в 6 раз больше) [18. С. 320–321]. Высокой инновационной активности персонала не способствуют сложившиеся социально-трудовые отношения. В связи с этим регулирование социально-трудовых отношений, обеспечивающее внедрение инноваций, является актуальной задачей.

Развитие социально-трудовой сферы является важнейшим индикатором состояния национальной экономики. Труд — один из ключевых экономических факторов, наиболее важный с точки зрения развития производства и обеспечения экономического роста. В современных условиях, по мнению П. М. Ромера, профессора экономики Стэнфордского университета, происходит переход от «материальной» экономики к «информационной» экономике, или экономике знаний. «Материальная» экономика, занимающаяся добычей ресурсов и изготовлением товаров, характеризуется убывающей отдачей, когда каждая дополнительная тонна металла или баррель нефти производится с большими затратами, чем предыдущая. «Информационная» экономика принципиально другая. В ней необходимы высокие начальные затраты. Но после завершения начального этапа стоимость каждой дополнительной единицы продукции будет минимальной. То есть, по мнению П. Ромера, в материальной экономике отдача убывает, а в экономике знаний она возрастает [19. С. 22–23]. Переход от одного типа экономики к другому обуславливает тенденции развития социально-трудовой сферы. Для создания необходимых для высокоэффективного и производительного труда условий в орга-

низациях необходима и принципиально новая система социального, экономического и правового взаимодействия между работодателями и работниками. При этом усиливается роль государства в регулировании социально-трудовых отношений. На важность социального диалога между сторонами социально-трудовых отношений указывается и в зарубежных источниках [20. С. 180; 21. С. 286; 22. С. 45; 23. С. 14]. Дж. С. Милль, фактически завершивший развитие идей классической школы, рассмотрел проблему экономической и социальной ответственности в непосредственном единстве [24. С. 74–75]. В современных условиях повышается роль основных субъектов социально-трудовой сферы (работников и их объединений, работодателей и их объединений, государства) в налаживании социального диалога с тем, чтобы, с одной стороны, обеспечить создание инновационных, конкурентоспособных товаров и услуг, а с другой — обеспечивать достойный уровень оплаты труда работников и соблюдение принципов социальной ответственности. Необходим переход к системе социального партнёрства, при которой сами работники вовлекались бы в процесс разработки и принятия управленческих решений.

По нашему мнению, необходима система мер по совершенствованию деятельности основных субъектов социального партнёрства. Основными направлениями деятельности субъектов социально-трудовых отношений на локальном, муниципальном, региональном уровнях при переходе к инновационной экономике должны стать, по нашему мнению, следующие: внесение дополнений в территориальные, региональные, отраслевые договоры и соглашения обязательств сторон по внедрению инноваций; стимулирование инновационной деятельности организаций, рационализаторства и изобретательства; формирование инновационной модели поведения бизнеса, инновационного мышления персонала организаций; повышение уровня инновационной активности; содействие внесению изменений в законодательство по развитию социально-трудовой сферы в направлении наращивания её инновационного потенциала и др.

Таким образом, социально-трудовые отношения — это важнейшая составная часть социально-экономической политики правительства, общественных объединений субъектов социально-трудовой сферы. Были выявлены следующие основополагающие факторы их развития: эконо-

мическая нестабильность, продолжающаяся после глобального экономического кризиса 2008–2010 гг., которая усугубляется введением западными странами экономических санкций против России; необходимость реформирования системы социально-трудовых отношений в связи с переходом к инновационному типу экономического развития. Ухудшение условий хозяйственной деятельности, нестабильность экономической ситуации порождают общественные отношения в рамках системы социального партнёрства, основан-

ные на противоречиях и ведущие к возникновению и развитию коллективных трудовых споров и конфликтов. В условиях циклической динамики развития российской экономики возникает необходимость реформирования социально-трудовых отношений. Важной задачей является формирование и развитие новых методов и организационных механизмов регулирования социально-трудовых отношений на локальном, муниципальном, региональном уровнях.

Список литературы

1. Колмакова, И. Д. Теоретико-методологические основы системного регулирования социально-трудовых отношений региона : дис. ... д-ра экон. наук / И. Д. Колмакова. – Екатеринбург, 2007. – 357 с.
2. Колесников, Н. Е. Социально-трудовые отношения: современные проблемы теории и практики / Н. Е. Колесников. – СПб. : Изд-во РАН, 1993. – 121 с.
3. Генкин, Б. М. Экономика и социология труда / Б. М. Генкин. – М. : Норма : Инфра-М, 2002. – 417 с.
4. Ромашов, О. В. Социология труда / О. В. Ромашов. – М. : Гардарики, 2001. – 317 с.
5. Экономика труда : учеб.-метод. пособие / под ред. В. В. Куликова. – М. : Ин-т труда, 2002. – 491 с.
6. Stiglitz, J. E. America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy / E. J. Stiglitz, J. Freefall. – W. W. Norton & Company, Inc., 2010. – 362 p.
7. Анализ социально-трудовой обстановки в Российской Федерации в первом полугодии 2014 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.fnpr.ru/n/256/9805.html>
8. Регионы России: социально-экономические показатели – 2014 : стат. сб. / Росстат. – М., 2014.
9. Социально-трудовые конфликты [Электронный ресурс]. – URL: <http://industrialconflicts.ru/Конфликтология>
10. Oslo, M. Guidelines for collecting and interpreting innovation data / M. Oslo. – 3 ed. – М., 2006. – 192 с.
11. Сведения о видах (типах) нарушений трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права : отчёт Гос. инспекции труда в Челяб. обл. за 1-е полугодие 2014 г.
12. Гребенюк, А. А. Проблемы повышения производительности труда и сокращения потребности в иностранной рабочей силе в Российской Федерации / А. А. Гребенюк // Науч. тр.: Ин-т народнохоз. прогнозирования РАН. – 2013. – Т. 11. – С. 377–404.
13. 2011 Productivity Brief — Key Findings / The Conference Board. – URL: https://www.conference-board.org/pdf_free/economics/TED.pdf
14. Генеральное соглашение между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации на 2014–2016 годы [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.fnpr.ru>
15. Генеральное соглашение между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации на 2011–2013 годы [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.fnpr.ru>
16. Региональное соглашение между Объединением организаций профессиональных союзов «Федерация профсоюзов Челябинской области», челябинскими региональными объединениями работодателей «ПРОМАСС», «Союз промышленников и предпринимателей» и Правительством Челябинской области на 2011–2013 годы [Электронный ресурс]. – URL: <http://sppchel.ru/trehstoronnyaya>
17. Белкин, В. Н. Теория человеческого капитала предприятия / В. Н. Белкин. – Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2012. – 400 с.
18. Россия и страны мира – 2010 : стат. сб. / Росстат. – М., 2010.
19. Kurtzman, J. An Interview with Paul M. Romer / J. Kurtzman // Управление знаниями : хрестоматия / пер. с англ. под ред. Т. Е. Андреевой, Т. Ю. Гутниковой. – 2-е изд. – СПб. : Высш. шк. менеджмента, 2010.

20. Mailand, M. Social dialogue in Central and Eastern Europe: present state and future development / M. Mailand, J. Due // *European J. of Industrial Relations*. – 2004. – Т. 10, № 2. – С. 179–197.

21. Stanojevic, M. Workers' power in transition economies: the cases of Serbia and Slovenia / M. Stanojevic // *European J. of Industrial Relations*. – 2003. – Т. 9, № 3. – С. 283–301.

22. Leonard, E. Industrial relations and the regulation of employment in Europe / E. Leonard // *European J. of Industrial Relations*. – 2001. – Т. 7, № 1. – С. 27–47.

23. Пищулін, О. М. Системні вади ринку праці та пріоритетного реформування : аналітична доповідь / О. М. Пищулін. – Київ : НІСД, 2010. – 72 с.

24. Милль, Д. С. Основы политической экономии / Д. С. Милль. – М. : Прогресс, 1980. – Т. 2.

Сведения об авторах

Колмакова Екатерина Микаеловна — кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового менеджмента Южно-Уральского государственного университета (НИУ), Челябинск, Россия. katekol_mn@mail.ru

Микрюкова Анастасия Сергеевна — аспирант факультета управления Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. nastyu_mn@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2015. No. 18 (373). *Economy. Issue 51. Pp. 28–27.*

FACTORS OF REGIONAL SOCIAL AND LABOR RELATIONS' DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY

E. M. Kolmakova

South Ural State University (NRU), Chelyabinsk, Russia. katekol_mn@mail.ru

A. S. Mykryukova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. nastyu_mn@mail.ru

Improving regional system of social and labor relations requires the identification of the main trends of development. The article reveals the structure of the regional system of social and labor relations. The analysis of the two main factors affecting the current state of social and labor relations of regions of Russia: economic instability due to the continuing crisis and economic sanctions against Russia and the need to move to an innovative type of economic growth. The dynamics of collective labor disputes and strikes, as well as their causes. The analysis of documents of social partnership at the federal and regional levels in order to identify the parties' obligations to innovate. Approaches to reform the system of social and labor relations in modern conditions. The conclusion about the need to consider the factors of social and labor relations in the Russian regions to move to the innovative economy.

Keywords: *social and labor relations, social and labor sphere, social partnership, tripartite agreements, social and labor conflicts.*

References

1. Kolmakova I.D. *Teoretiko-metodologicheskie osnovy sistemnogo regulirovaniya social'no-trudovyh otnoshenij regiona* [Theoretical and methodological foundations of the system of regulation of social and labor relations in the region. Thesis]. Ekaterinburg, 2007. 357 p. (In Russ.).

2. Kolesnikov N.E. *Social'no-trudovye otnosheniya: sovremennye problemy teorii i praktiki* [Labor Relations: contemporary theory and practice]. St. Petersburg, RAN Publ., 1993. 121 p. (In Russ.).

3. Genkin B.M. *Jekonomika i sociologija truda* [Economics and sociology of labor]. Moscow, Norma, Infra-M Publ., 2002. 417 p. (In Russ.).

4. Romashov O.V. *Sociologija truda* [Sociology of labor]. Moscow, Gardarika Publ., 2001. 317 p. (In Russ.).

5. Kulikova V.V. *Jekonomika truda* [Labor economics]. Training handbook. Moscow, Instituttruda Publ., 2002. 491 p. (In Russ.).

6. Stiglitz J.E., Freefall J. *America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*. W. W. Norton&Company Publ., 2010. 362 p.

7. *Analiz social'no-trudovoj obstanovki v Rossijskoj Federacii v 1-m polugodii 2014 goda* [An analysis of the social and labor situation in the Russian Federation in the first half of 2014]. Available at: <http://www.fnpr.ru/n/256/9805.html>, accessed 06.01.2015. (In Russ.).
8. *Regiony Rossii. Social'no-jekonomicheskie pokazateli – 2014* [Regions of Russia. Socio-economic indicators 2014 : statistical digest]. Moscow, 2014.
9. *Social'no-trudovye konflikty* [Social and labor conflicts]. Available at: <http://industrialconflicts.ru>, accessed 06.01.2015. (In Russ.).
10. Oslo M. *Guidelines for collecting and interpreting innovation data*. 3 ed. A joint publication of OECD and Eurostat. Moscow, 2006. 192 p.
11. *Svedenija o vidah (tipah) narushenij trudovogo zakonodatel'stva i inyh normativnyh pravovyh aktov, sodержashih normy trudovogo prava: Otchet Gosudarstvennoj inspekcii truda v Cheljabinskoj oblasti za 1 polugodie 2014 g.* [Data on types (classes) of violations of labor legislation and other regulatory legal acts containing norms of labor law. Report of the State Labour Inspectorate in the Chelyabinsk region of the 1 half 2014]. (In Russ.).
12. Grebenjuk A.A. Problemy povyshenija proizvoditel'nosti truda i sokrashhenija potrebnosti v inostranoj rabochej sile v Russia [Problems of increasing productivity and reducing the need for foreign labor in the Russian Federation]. *Nauchnye trudy: Institut narodnohozjajstvennogo prognozirovaniya RAN* [Publications: Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences]. 2013, vol. 11, pp. 377–404. (In Russ.).
13. *2011 Productivity Brief— Key Findings. The Conference Board*. 2011. Available at: https://www.conference-board.org/pdf_free/economics/TED.pdf, accessed 06.01.2015.
14. *General'noe soglasenie mezhdru obshherossijskimi obedinenijami profsojuzov, obshherossijskimi obedinenijami rabotodatelej i Pravitel'stvom Rossijskoj Federacii na 2014–2016 gody* [General agreement between the national associations of trade unions, national associations of employers and the Government of the Russian Federation in 2014–2016 years]. Available at: <http://www.fnpr.ru/>, accessed 07.01.2015). (In Russ.).
15. *General'noe soglasenie mezhdru obshherossijskimi obedinenijami profsojuzov, obshherossijskimi obedinenijami rabotodatelej i Pravitel'stvom Rossijskoj Federacii na 2011–2013 gody* [General agreement between the national associations of trade unions, national associations of employers and the Government of the Russian Federation in 2011–2013 years]. Available at: <http://www.fnpr.ru/>, accessed 07.01.2015. (In Russ.).
16. *Regional'noe soglasenie mezhdru Obedineniem organizacij professional'nyh sojuzov «Federacija profsojuzov Cheljabinskoj oblasti», Cheljabinskimi regional'nymi obedinenijami rabotodatelej «PROMASS», «Sojuz promyshlennikov i predprinimatelej» i Pravitel'stvom Cheljabinskoj oblasti na 2011–2013 gody* [Regional agreement between the Union of the organization of trade unions' federation of Trade Unions of the Chelyabinsk region chelyabinsk regional association of employers “PROMASS”, “Union of Industrialists and Entrepreneurs” and the Government of the Chelyabinsk region in 2011–2013]. Available at: <http://sppchel.ru/trehstoronnaya>, accessed 15.10.2012. (In Russ.).
17. Belkin V.N. *Teorija chelovecheskogo kapitala predpriyatija* [The theory of human capital of the company]. Ekaterinburg, Institute of Economics of UB RAS, 2012. 400 p. (In Russ.).
18. *Rossija i strany mira – 2010* [Russia and the countries of the world. 2010]. Statistical digest. Moscow, Rosstat, 2010. (In Russ.).
19. An Interview with Paul M. Romer by Joel Kurtzman (Strategy + Business. November 20, 2001). *Upravlenie znanijami* [Knowledge Management]. Translation from English, ed. by T.E. Andreeva and T. Yu. Gutnikova. 2 ed. St. Petersburg, Vysshaja shkola menedzhmenta Publ., 2010. (In Russ.).
20. Mailand M., Due J. Social dialogue in Central and Eastern Europe: present state and future development. *European Journal of Industrial Relations*, 2004, vol. 10, no. 2, pp. 179–197.
21. Stanojevic M. Workers' power in transition economies: the cases of Serbia and Slovenia. *European Journal of Industrial Relations*, 2003, vol. 9, no. 3, pp. 283–301.
22. Leonard E. Industrial relations and the regulation of employment in Europe. *European Journal of Industrial Relations*. 2001, vol. 7, no. 1, pp. 27–47.
23. Pischulin A.N. [Systemic deficiencies of the labor market and the priorities of its reform]. Analytical report. Kiev, NISD, 2010. 72 p. (In Ukrainian).
24. Mill' D. S. *Osnovy politicheskoi ekonomii* [Principles of Political Economy]. Moscow, Progress, 1980. Vol. 2. (In Russ.).

УДК 332.142
ББК 65.04

ТРЕХФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПОДСИСТЕМ

А. Ю. Даванков, Н. Л. Яцукова

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Обозначена проблема обеспечения сбалансированного развития таких подсистем региона, как социальная, экологическая и экономическая. Исследована взаимосвязь обеспечения сбалансированности развития региональных подсистем с концепцией устойчивого развития субъекта хозяйствования регионального уровня. Отмечено, что достижение сбалансированности развития должно быть управляемым и целеориентированным, следовательно, требует разработки системы управления функционированием и развитием региональных подсистем. Представлен авторский подход к оценке уровня сбалансированности развития социальной, экологической и экономической подсистем регионов. Раскрыта система показателей оценки состояния социальной, экологической и экономической региональных подсистем, критерии оценки их динамических значений, результаты апробации методики на примере регионов России.

Ключевые слова: *сбалансированность развития, региональные подсистемы, критерии оценки, эффективность функционирования, устойчивость развития.*

Одним из первых указов Президента РФ В. В. Путина был Указ от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» [1. С. 3]. В данном Указе в качестве целей государственной экономической политики выделяются повышение темпов и обеспечение устойчивости экономического роста, увеличение реальных доходов граждан Российской Федерации, достижение технологического лидерства российской экономики.

Таким образом, обеспечение устойчивого и сбалансированного развития страны является первоочередной стратегической задачей, определяющей смену экономической модели государства с сырьевой на инновационную, улучшение качества жизни россиян. Ориентация на устойчивое развитие в настоящее время прослеживается на всех уровнях управления — от корпоративного до национального и глобального [24. С. 48].

Целью работы является совершенствование теоретико-методологических подходов к управлению сбалансированным региональным развитием, что требует, по нашему мнению, более глубокого исследования критериев сбалансированности и устойчивости развития и предполагает изучение терминологического аспекта данной проблемы.

Понятие «устойчивость» весьма многогранно. В толковых и энциклопедических словарях данное определение отсутствует в качестве само-

стоятельного и приводится только в контексте: устойчивость равновесия, финансовая устойчивость и т. п. Первоначально устойчивость рассматривается с точки зрения неподвижности объекта, который не зависит от колебаний, постоянен, стабилен и т. д. С другой стороны, устойчивость, стабильность не являются синонимами неподвижности, покоя [7. С. 157].

Устойчивое развитие — в формулировке ООН — развитие общества, которое позволяет удовлетворять потребности нынешних поколений, не нанося при этом ущерба возможностям, оставляемым в наследство будущим поколениям для удовлетворения их собственных потребностей.

В английском языке «устойчивое развитие» отражено более удачным выражением — *sustainable development*. Слово *sustainable* буквально означает «поддерживающий жизнь» или «жизнеподдерживающий». Слово *development*, помимо «развития» в корне, обозначает «проявление». Именно термин *Sustainable development*, или по-русски «поддерживающие жизнь проявления», был специально введен Международной комиссией ООН по окружающей среде и развитию в 1987 г. Устойчивое развитие в формулировке Всемирного банка — управление совокупным капиталом общества в интересах сохранения и приумножения человеческих возможностей. Устойчивое развитие — по Г. Х. Брунтланд — модель поступательного развития общества, при

которой достигается удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения без лишения такой возможности будущих поколений людей. Устойчивое развитие — по законодательству РФ — гармоничное развитие производства, социальной сферы, населения и окружающей природной среды [10].

Устойчивость экономической системы, по мнению Е. А. Постникова, — это такое её развитие, при котором, с одной стороны, она обеспечивает население необходимыми социально-экономическими благами, а с другой — не превышает предельно допустимого антропогенного воздействия на экосистему своей территории или изъятия части её продукции, которое переводит систему в возмущённое состояние и вызывает в ней необратимые деградиционные процессы, — хозяйственной ёмкости экосистемы территории. Другими словами, должно обеспечиваться устойчивое развитие совокупной триады: экологии, экономики и социальной сферы без существенного нарушения баланса между этими сферами [9. С. 10].

Данное определение, в отличие от ранее используемых трактовок, включает взаимодействие всех основных сфер человеческой деятельности, что даёт возможность определить сущность, принципы и факторы обеспечения устойчивости экономических систем по территориальным уровням в зависимости от сфер деятельности.

Сущность устойчивости — способность системы выполнять свою функцию в условиях внешних и внутренних воздействий.

Экономическая устойчивость развития — способность в течение длительного времени обеспечить наполнение бюджета в объёме, необходимом для оказания общественных услуг, выполнения принятых обязательств и развития инфраструктуры [24. С. 49].

Устойчивое развитие любой экономической системы предполагает сбалансированное функционирование всех её элементов [10].

Проблема сбалансированности есть генеральное направление формируемой в Российской Федерации региональной политики. Для её решения необходимо:

- совершенствование системы стратегического планирования социально-экономического развития Российской Федерации;
- совершенствование разграничения полномочий между уровнями власти;
- стимулирование социально-экономического развития субъектов Федерации;

- выравнивание возможностей субъектов Федерации по предоставлению бюджетных услуг;
- обеспечение эффективного, способствующего устойчивому экономическому росту взаимодействия государства и бизнеса в рамках государственно-частного партнёрства;

- развитие социальной сферы [5. С. 4].

Комплекс основных мер призван способствовать переходу к результативной модели реализации региональной политики, цель которой — обеспечение сбалансированного социально-экономического развития регионов и формирование эффективного государства [Там же].

Ряд авторов придерживается мнения о том, что «...при разработке современной региональной политики всё большее значение приобретают проблемы координации деятельности экономических субъектов, совершенствования правовых норм на макро- и мезоуровне, создание системы контроля и мониторинга реализации экономической политики, совершенствование индикативного планирования, экономического программирования и т.д.» [25. С. 89].

В современных условиях приоритеты развития человека, инвестиции в него, качество человеческого потенциала — основные факторы общественного прогресса. Существенный положительный вклад социальной сферы в социально-экономическое развитие, с одной стороны, и долгосрочный период окупаемости инвестиций в образование, здравоохранение, культуру, с другой, определяют необходимость корректирующего воздействия государства в действие рыночных механизмов [25. С. 92–93]. Рыночные механизмы, по мнению авторов, не позволяют достичь сбалансированности между социальным равенством и экономическим ростом и эффективностью производства.

Регион как система, то есть «...некоторая целостность, состоящая из взаимозависящих частей, каждая из которых вносит свой вклад в характеристики целого» [8. С. 79], таким образом, рассматривается в большинстве научных исследований как совокупность элементов, укрупнённо представленных тремя основными подсистемами: социальной, экологической, экономической. Наиболее распространённым является определение системы как совокупности элементов и связей между ними. Одна из главных задач системного подхода — изучение структуры системы, т.е. совокупности её основных частей и способов связи между ними [2. С. 203; 6. С. 151].

Сбалансированность развития подсистем региона рассматривается нами как средство достижения целей управления регионом, включая преодоление последствий кризиса, стабилизацию экономики; структурную перестройку экономики в целях реализации инновационной модели развития страны; улучшение качества жизни населения. Система управления функционированием и развитием региональных подсистем с позиции авторского подхода представлена на рис. 1.

Система управления любым объектом макро-, мезо- и микроуровня включает две подсистемы: управление функционированием и управление развитием объекта. Каждая из подсистем характеризуется своими инструментами, иногда пригодными к использованию в обоих случаях.

Объектом управления в данном случае выступает региональный социо-эколого-экономический комплекс. Предметом управления являются в первую очередь ресурсы и их источники, факторы внешней и внутренней среды, влияющие на формирование и реализацию региональной социальной, экологической и экономической политики, оценка эффективности которой предусматривает формирование системы по-

казателей, характеризующей различные аспекты социальной, экологической и экономической подсистем (на рис. 1 данные аспекты отмечены римскими цифрами и более подробно изложены на рис. 2–4). Необходимость оценки эффективности управленческих воздействий на региональные подсистемы предопределяет актуальность разработки методов и методик оценки их состояния в статике и динамике.

Авторский подход к решению проблемы реализован трёхфакторной моделью оценки уровня сбалансированности развития подсистем региона и согласно концепции sustainable development предполагает выделение трёх подсистем: социальной, экономической и экологической подсистем хозяйствующего субъекта (страна, регион, предприятие). Для их оценки необходимо произвести отбор показателей, разносторонне оценивающих данные подсистемы.

На рис. 1 представлено семь аспектов исследования социальной подсистемы региона, четыре — экологической подсистемы и три аспекта — экономической подсистемы региона.

Общая авторская система показателей состоит из 65 оцениваемых показателей, 25 из кото-

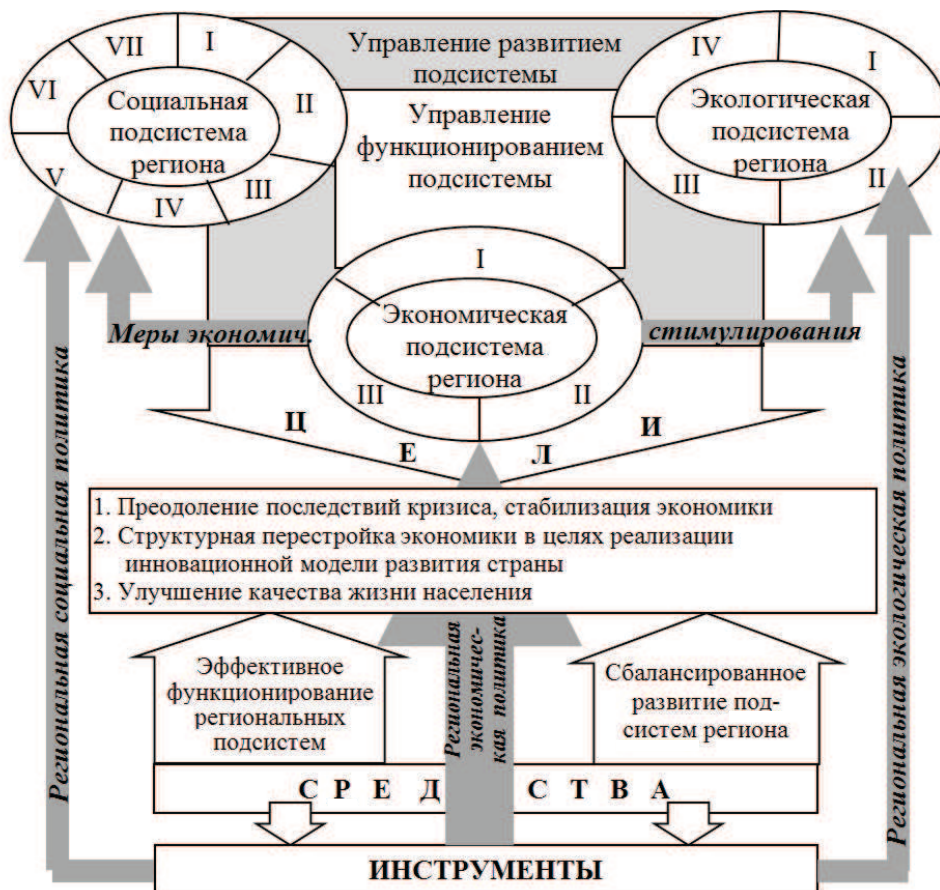


Рис. 1. Система управления функционированием и развитием региональных подсистем

Аспекты оценки социальной сферы региона	
I. Образование	1. Средняя численность на одно дошкольное образовательное учреждение, чел./ед. 2. Средняя численность по школе, чел./ед. 3. Средняя численность по образовательной организации, осуществляющей подготовку квалифицированных рабочих, служащих, чел./ед. 4. Средняя численность по образовательной организации, осуществляющей подготовку специалистов среднего звена, чел./ед. 5. Средняя численность по образовательной организации ВПО, чел./ед.
II. ЖКХ	6. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, м ² 7. Удельный вес расходов домашних хозяйств на оплату жилищно-коммунальных услуг, % 8. Предоставление гражданам социальной поддержки (льгот) по оплате жилищного помещения и коммунальных услуг
III. здравоохранение	9. Число больничных коек на 10 тыс. чел. населения 10. Мощность амбулаторно-поликлинических организаций на 10 тыс. чел. населения 11. Численность врачей всех специальностей на 10 тыс. чел. населения 12. Численность среднего медицинского персонала на 10 тыс. чел. населения 13. Заболеваемость на 1 тыс. человек населения
IV. Культура, спорт	14. Число спортивных сооружений 15. Общедоступные библиотеки (библиотечный фонд, экз./1 тыс. чел.) 16. Среднее число отдохнувших на одно детское оздоровительное учреждение, чел./ед.
V. Население	17. Среднегодовая численность населения, тыс. чел. 18. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет 19. Соотношение браков и разводов, разводов на 1 тыс. браков
VI. Правонарушения	20. Число зарегистрированных преступлений на 100 тыс. чел. населения 21. Число преступлений, совершённых несовершеннолетними и при их соучастии
VII. Социальная напряжённость	22. Забастовки (число работников, принимавших участие) 23. Коэффициенты миграционного прироста на 10 тыс. чел. населения 24. Численность безработных, тыс. чел. 25. Расходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации на реализацию мер социальной поддержки отдельных категорий граждан, тыс. р.

Рис. 2. Система оценки социальной сферы региона (25 показателей)

рых характеризуют социальную сферу региона (рис. 2), 20 — его экологию (рис. 3) и 20 — экономику (рис. 4).

Формированию авторской системы показателей экологической составляющей предшествовало изучение существующих в современной научной литературе подходов [3; 22]. При оценке экологической составляющей региона (см. рис. 3) учтены показатели, характеризующие состояние атмосферы (с учётом выбросов, улавливания загрязняющих веществ), воды (с учётом сбросов, первичного и повторного её использования), лесного хозяйства (с учётом количественных показателей лесовосстановления и лесопотерь), отходов (с учётом количественных, качественных и стоимостных характеристик их формирования и утилизации). При разработке критериев оценки могут быть применены не только критерии к индексным значениям показателей, но также сравнение со среднерегionalными значениями.

Система оцениваемых показателей, характеризующих экономику региона (см. рис. 4), формировалась с учётом трёх уровней хозяйствования: общерегионального, уровня предприятий и населения региона.

В разрезе оценки каждого уровня учтены показатели, характеризующие ресурсную составляющую и результаты функционирования данной подсистемы.

Считаем, что учёт разнонаправленных критериев, характеризующих функционирование и развитие региональных подсистем, позволит достичь большей объективности оценки при формировании интегральных показателей для каждой подсистемы и региона в целом.

Отбор показателей авторской модели производился с учётом:

1) доступности статистической информации по всем регионам Российской Федерации за период с 2010 по 2012 г. [11–21; 26]. Ограничивающим

Аспекты оценки экологии региона	
I. Воздух	<ol style="list-style-type: none"> 1. Количество источников загрязнения атмосферы, ед. 2. Выброшено без очистки загрязняющих веществ, тыс. т 3. Выброшено в атмосферу загрязняющих веществ за отчётный год от сжигания топлива (для выработки электро- и теплоэнергии), тыс. т 4. Выброшено в атмосферу загрязняющих веществ за отчётный год от технологических и других процессов, тыс. т 5. Доля уловленных и обезвреженных загрязняющих веществ от общего количества, отходящих от стационарных источников, %
II. Вода	<ol style="list-style-type: none"> 6. Забор воды из водных источников, млн м³ 7. Потребление свежей воды, всего, млн м³ 8. Объём оборотной и последовательно используемой воды (включая использование сточных и коллекторно-дренажных вод), млн м³ 9. Объём сброса сточных вод, всего, млн м³ 10. Объём загрязнённых вод в объёме сброшенных сточных вод, млн м³
III. Леса	<ol style="list-style-type: none"> 11. Лесные земли, доля от общей площади, % 12. Лесовосстановление, млн га 13. Искусственное лесовосстановление (создание лесных культур), млн га 14. Погибшие по разным (биологическим) причинам лесные насаждения, млн га 15. Лесные земли, пройденные пожарами, млн га
IV. Отходы	<ol style="list-style-type: none"> 16. Поступило на очистные сооружения загрязняющих веществ, тыс. т 17. Уловлено и обезврежено наиболее распространённых загрязняющих веществ, тыс. т 18. Утилизировано наиболее распространённых загрязняющих веществ, тыс. т 19. Плата за допустимые и сверхнормативные выбросы (сбросы) загрязняющих веществ (размещение отходов производства и потребления), млн р 20. Средства (иски) и штрафы, взысканные в возмещение ущерба, причинённого нарушением природоохранительного законодательства, тыс. р.

Рис. 3. Система оценки экологии региона (20 показателей)

Аспекты оценки экономики региона	
I. Регион	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доля основных фондов отрасли специализации в совокупных, % 2. Отношение вводимых по отрасли специализации основных фондов к вводимым основным фондам в регионе 3. Соотношение степени износа основных фондов предприятий отрасли специализации к степени износа основных фондов по региону в целом 4. Удельный вес полностью изношенных основных фондов по отрасли специализации, % 5. Валовой региональный продукт, млрд р. 6. Отраслевая структура валовой добавленной стоимости (доля добавленной стоимости обрабатывающих производств в ВРП региона), % 7. Валовое накопление основного капитала, млрд р.
II. Предприятия	<ol style="list-style-type: none"> 8. Фондоотдача совокупности предприятий региона 9. Коэффициент годового оборота оборотных активов совокупности предприятий региона 10. Выручка от продажи продукции, работ, услуг по совокупности предприятий региона, млрд р. 11. Рентабельность продаж совокупности предприятий региона, % 12. Норма прибыли (коммерческая маржа) совокупности предприятий региона, %
III. Трудовые ресурсы	<ol style="list-style-type: none"> 13. Численность экономически активного населения, тыс. чел. 14. Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел. 15. Среднегодовая численность занятых в обрабатывающих производствах, тыс. чел. 16. Потребительские расходы в среднем на душу населения, тыс. р./мес. 17. Структура потребительских расходов домашних хозяйств 18. Отношение среднедушевых денежных доходов к потребительским расходам 19. Отношение среднедушевых денежных доходов к номинальной заработной плате 20. Доля оплаты труда в структуре денежных доходов населения, %

Рис. 4. Система оценки экономики региона (20 показателей)

фактором является значение ВРП регионов, хотя большинство показателей авторской системы могут быть проанализированы за 2013 и даже за 2014 гг.;

2) охвата разнообразных аспектов оценки каждой из региональных подсистем.

Авторская модель оценки сбалансированности развития региональных подсистем включает следующие этапы:

- Отбор системы показателей оценки эффективности функционирования (статические показатели) и устойчивости развития (динамические показатели) социальной, экологической и экономической подсистем региона.

- Обоснование критериев оценки статического (абсолютного) и динамического (индекс роста) значений каждого показателя в целях проведения их балльной оценки.

- Обоснование критериев оценки индексных взаимосвязей показателей.

- Уточнение принципа интеграции балльных оценок показателей в целях формирования универсального для всех субъектов Российской Федерации индикатора устойчивости развития социальной, экологической и экономической подсистем.

- Разработка методических основ группировки и проведение классификации субъектов Российской Федерации по значению индикатора устойчивости развития региона.

- Выявление регионов с различными типами зависимости развития социальной, экологической и экономической подсистем на основе корреляционного анализа их балльной оценки.

- Разработка типовых дифференцированных мер повышения сбалансированности подсистем регионов различных типов, с учётом отраслевой специализации регионов.

С учётом вышеизложенного представим обоснование системы критериев оценки показателей социальной, экологической и экономической составляющих в статике, динамике и динамической взаимосвязи.

В табл. 1 приведён фрагмент критериальной оценки показателей авторской системы, применяемых к индексам роста показателей. Использована трёхбалльная шкала оценки, где 3 балла характеризуют лучший результат (позитивную динамику показателя), 1 балл — худший результат (негативную динамику показателя), 2 балла соответствуют средней оценке, получаемой при несущественных колебаниях показате-

ля (его рост или сокращение в пределах 1%, что соответствует границам индекса роста показателя от 0,990 до 1,010).

Часть показателей в табл. 1 сопровождается исходными для расчёта данными. Так, например, для расчёта показателя 1 «Средняя численность на 1 дошкольное образовательное учреждение, чел./ед.» представлены значения числителя — показатель 1.2 «Численность воспитывающихся в них детей, тыс. чел.» и значение знаменателя — показатель 1.1 «Число дошкольных образовательных организаций, ед.». Представленная в табл. 1 информация позволяет рассчитать балльную оценку каждого из блоков показателей социальной, экологической и экономической подсистем региона, а также получить среднеарифметическую балльную оценку сбалансированности развития всех подсистем регионов. Отметим отдельные критерии, характеризующие особенности Челябинской и Свердловской областей.

Среднеарифметическая балльная оценка социальной сферы дала схожие результаты: 2,333 балла по Челябинской области и 2,375 — по Свердловской, однако если рассмотреть балльную оценку по составляющим, то можно выявить «узкие места», на ликвидацию которых необходимо в первую очередь обратить внимание.

Так, по Челябинской области существенно ниже среднеарифметическая балльная оценка «образования»: 1,8 балла по сравнению с 2,4 балла Свердловской области. Аналогичная ситуация с «ЖКХ»: 2,3 против 3 баллов; «здравоохранением»: 1,6 против 1,8 балла; «культурой»: 1,333 против 1,667 балла. По подблоку «население» ситуация обратная — у Челябинской области 2,333 балла, а у Свердловской только 1,667.

Сокращение правонарушений показывает положительную динамику в Челябинской области, что оценено на 3 балла, а средняя оценка Свердловской области — 2 балла.

«Социальная напряжённость» в Челябинской области оценена на 3 балла, а в Свердловской — на 2,333 балла.

Проведённый анализ показал, что среднеарифметическая оценка экологической составляющей в Челябинской области ниже, чем в Свердловской (2,053 и 2,211 балла соответственно), что обусловлено более низкой оценкой подблока показателей, характеризующего состояние атмосферы. По «воде» и «отходам» у регионов равные оценки, однако состояние водопотребления оценивается положительно (на 3 балла), а переработка отходов

Критериальная оценка показателей социальной, экологической и экономической подсистем региона (фрагмент)

Показатель	Критерий I, балл			2012		2013		Индекс роста (I)		Балл	
	1	2	3	ЧО	СО	ЧО	СО	ЧО	СО	ЧО	СО
Социальная подсистема											
<i>Образование</i>										1,800	2,400
1. Средняя численность на 1 дошкольное образовательное учреждение, чел./ед.	>1	≈1	<1	131	140	138	148	1,054	1,060	1	1
1.1. Число дошкольных образовательных организаций, ед.				1 526	1 462	1 511	1 452	0,990	0,993		
1.2. Численность воспитывающихся в них детей, тыс. чел.				199,8	204,2	208,6	214,9	1,044	1,052		
...
25. Расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ на реализацию мер социальной поддержки отдельных категорий граждан, тыс. р.	<1	≈1	>1	6 576,2	1 4281,8	6 928,2	1 5421,7	1,054	1,080	3	3
Итого среднеарифметическая балльная оценка социальной составляющей региона (Σ баллов : 25)										2,333	2,375
Экологическая подсистема											
<i>Воздух</i>										1,600	2,400
1. Количество источников загрязнения атмосферы, ед.	>1	1	<1	26 686	53343	27 794	111 289	1,042	2,086	1	1
2. Выброшено без очистки загрязняющих веществ, тыс. т	>1	1	<1	518,3	869,8	519,1	831,7	1,002	0,956	2	3
...
20. Средства (иски) и штрафы, взысканные в возмещение ущерба, причинённого нарушением природоохранного законодательства, тыс. р.	>1	≈1	<1	6 712	5 133,6	10 254	8 766	1,528	1,708	1	1
Итого среднеарифметическая балльная оценка экологической составляющей региона (Σ баллов : 20)										2,053	2,211
Экономическая подсистема											
<i>Регион</i>										1,600	1,800
1. Доля основных фондов отрасли специализации в совокупных, %	<1	≈1	>1	22,79	16,60	22,78	18,33	1,000	1,104	2	3
1.1. Стоимость основных фондов по видам экономической деятельности, всего, млрд р.				2 014,3	3 665,8	2 161	3 949,2	1,073	1,077		
1.2. Стоимость основных фондов по отрасли специализации — обрабатывающие производства, млрд р.				459	608,6	492,2	724	1,072	1,190		
...
20. Доля оплаты труда в структуре денежных доходов населения, %	<1	≈1	>1	40,9	38	42,2	37,1	1,032	0,976	3	1
Итого среднеарифметическая балльная оценка экологической составляющей региона (Σ баллов : 20)										1,750	1,722
Сводная оценка сбалансированности развития подсистем региона										2,074	2,131

Условные обозначения: ЧО — Челябинская область; СО — Свердловская область.

неудовлетворительно (1,4 балла). Состояние лесного хозяйства в динамике по Челябинской области оценивается на больший балл — 2,250 по сравнению с 2 баллами по Свердловской области. При этом чётко видны факторы, усугубляющие положение регионов, связанные с лесовосстановлением.

По результатам оценки экономической составляющей Челябинская область получила 1,75 балла, что выше оценки Свердловской области — 1,722.

Более высокую оценку по Челябинской области получил подблок «трудовые ресурсы» — 1,929 балла по сравнению с 1,714 Свердловской области. «Предприятия» регионов получили равную оценку — по 2,4 балла. Общерегionalные показатели Челябинской области оценены на меньший, чем по Свердловской области балл (1,6 по сравнению с 1,8).

Приведём в табл. 2 сводную оценку сбалансированности развития подсистем регионов. Как показали результаты анализа, и суммарная, и среднеарифметическая оценка выше по Свердловской области, что отражает более высокий уровень эффективности функционирования и устойчивости развития социальной и экологической подсистем. При этом в качестве фактора, нарушающего сбалансированность развития, выступает экономическая подсистема как в Челябинской, так и в Свердловской областях, что требует разработки мер, направленных на стимулирование деятельности региональных промышленных комплексов, с учётом их отраслевой специализации.

Таблица 2

Сводная оценка уровня сбалансированности развития подсистем регионов в 2012–2013 гг.

Параметр	ЧО	СО
Социальная подсистема	2,333	2,375
Экологическая подсистема	2,053	2,211
Экономическая подсистема	1,750	1,722
Суммарная балльная оценка уровня устойчивого развития	6,136	6,308
Среднеарифметическая оценка уровня устойчивого развития	2,074	2,131

Перспективным направлением применения трёхфакторной модели оценки уровня сбалансированности развития подсистем региона является, во-первых, анализ всех регионов Российской Федерации, с целью выделения их типовых групп. Во-вторых, анализ данных показателей по регионам за более длительный период, что позволит выявить тенденции развития или деградации показателей той или иной составляющей региональных социо-эколого-экономических систем и разрабатывать адресные программы развития, направленные на устранение негативных тенденций и усиление позитивных. Полезным окажется факторный и корреляционный анализ взаимосвязей оценок трёх составляющих для выявления наиболее эффективных направлений воздействия на комплексную или сводную оценку состояния региона.

Список литературы

1. Андрианов, В. Д. Система сбалансированных показателей устойчивого развития экономики России до 2020 года / В. Д. Андрианов // Маркетинг. – 2013. – № 2. – С. 3–19.
2. Даванков, А. Ю. Методологические основы исследования социо-эколого-экономической системы / А. Ю. Даванков, Т. А. Верещагина // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2006. – № 1 (74). Экономика. Социология. Социальная работа. – С. 201–207.
3. Даванков, А. Ю. Особенности индикаторного подхода в устойчивости развития и управления эколого-экономическими системами / А. Ю. Даванков, Н. Ю. Коротина // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2010. – № 26 (207). Экономика. Вып. 28. – С. 48–52.
4. Зарова, Е. В. Сбалансированная система показателей развития региона: статистическое обоснование и эконометрическое моделирование / Е. В. Зарова, Р. А. Проживин // Вопр. статистики. – 2008. – № 8. – С. 59–66.
5. Изотова, Г. С. Сбалансированность социально-экономического развития регионов — генеральное направление формируемой в Российской Федерации региональной политики / Г. С. Изотова // Промыш. политика в РФ. – 2009. – № 1–2. – С. 3–7.
6. Клейнер, Г. Б. Стратегия предприятия / Г. Б. Клейнер. – М. : Дело, 2008. – 568 с.
7. Куценко, Е. И. Основные тенденции устойчивого развития региональной социо-эколого-экономической системы / Е. И. Куценко // Изв. Оренбург. гос. аграр. ун-та. – 2012. – № 1–1.

8. Мескон, М. Х. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1993. – 704 с.
9. Постников, Е. А. Совершенствование методов оценки и прогнозирования устойчивости экономических систем : автореф. ... канд. экон. наук / Е. А. Постников. – Челябинск : Челяб. гос. ун-т, 2005. – 24 с.
10. Пряхина, А. Организационно-экономическая устойчивость промышленного предприятия: теоретические аспекты / А. Пряхина // *Предпринимательство*. – 2011. – № 1. – С. 125–130.
11. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2004 : стат. сб. / Росстат. – М., 2004.
12. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2005 : стат. сб. / Росстат. – М., 2006.
13. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2006 : стат. сб. / Росстат. – М., 2007.
14. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2007 : стат. сб. / Росстат. – М., 2007.
15. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2008 : стат. сб. / Росстат. – М., 2008.
16. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2009 : стат. сб. / Росстат. – М., 2009.
17. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2010 : стат. сб. / Росстат. – М., 2010.
18. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2011 : стат. сб. / Росстат. – М., 2011.
19. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2012 : стат. сб. / Росстат. – М., 2012.
20. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2013 : стат. сб. / Росстат. – М., 2013.
21. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2014 : стат. сб. / Росстат. – М., 2014.
22. Резник, Г. А. Методологические подходы к исследованию факторов устойчивости экологоэкономической системы / Г. А. Резник, А. А. Малышев // *Изв. вузов. Поволж. регион. Обществ. науки*. – 2013. – № 1 (25). – С. 136–145.
23. Рюмина, Е. В. Экологически скорректированная оценка экономического развития регионов / Е. В. Рюмина, А. М. Аникина // *Проблемы прогнозирования*. – 2009. – № 2. – С. 78–94.
24. Силифонкина, С. В. Сбалансированная система показателей для диагностики устойчивого развития экономики региона / С. В. Силифонкина // *Экон. анализ: теория и практика*. – 2011. – № 40. – С. 48–56.
25. Татаркин, А. Стратегия сбалансированного планирования регионального развития / А. Татаркин, О. Козлова // *Об-во и экономика*. – 2008. – № 5. – С. 88–100.
26. Центральная база статистических данных Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://cbsd.gks.ru>

Сведения об авторах

Даванков Алексей Юрьевич — доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и регионального развития Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. iserp@csu.ru

Яцукова Наталья Леонидовна — аспирант Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. yazukova@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2015. No. 18 (373). *Economy. Issue 51. Pp. 28–38.*

THREE-FACTORIAL MODEL OF THE ASSESSMENT OF REGIONAL SUBSYSTEMS DEVELOPMENT BALANCE

A. Yu. Davankov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. iserp@csu.ru

N. L. Yatsukova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. yazukova@mail.ru

In article the problem of ensuring the balanced development of such subsystems of the region, as social, ecological and economic is put. The interrelation of ensuring balance of regional subsystems development with the concept of a sustainable development of the subject of regional level managing is investigated. It is noted that achievement of development balance has to be focused on the purpose that demanded improvement of the system of management of functioning and regional subsystems development. Author's approach to an assessment of level of social, ecological and economic regional subsystems development balance is presented

in article. The system of indicators of an assessment of a social, ecological and economic regional subsystems condition, criteria of their dynamic values assessment, results of technique approbation on the example of Russian regions is opened.

Keywords: *balance of development, regional subsystems, criteria of an assessment, functioning efficiency, development stability.*

References

1. Andrianov V.D. Sistema sbalansirovannykh pokazatelej ustojchivogo razvitiya ehkonomiki Rossii do 2020 g. [Balanced scorecard sustainable economic development of Russia up to 2020]. *Marketing* [Marketing], 2013, no. 2, pp. 3–19. (In Russ.).
2. Davankov A.Yu., Vereshhagina T.A. Metodologicheskie osnovy issledovaniya socio-ehkologo-ehkonomicheskoy sistemy [Methodological bases of research socio-ecological-economic system]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Chelyabinsk State University], 2006, no. 1 (74), pp. 201–207. (In Russ.).
3. Davankov A.Yu., Korotina N.Yu. Osobennosti indikatornogo podhoda v ustojchivosti razvitiya i upravleniya ehkologo-ehkonomicheskimi sistemami [Features indicative approach to sustainable development and management of ecological and economic systems]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Chelyabinsk State University], 2010, no. 26 (207), pp. 48–52. (In Russ.).
4. Zarova E.V. Sbalansirovannaya sistema pokazatelej razvitiya regiona: statisticheskoe obosnovanie i ehkonometricheskoe modelirovanie [Balanced Scorecard development of the region: a statistical study and econometric modeling]. *Voprosy statistiki* [Statistical Issues], 2008, no. 8, pp. 59–66. (In Russ.).
5. Izotova G.S. Sbalansirovannost' social'no-ehkonomicheskogo razvitiya regionov — general'noe napravlenie formiruemoj v Rossijskoj Federacii regional'noj politiki: interv'yuu [Balancing social and economic development of the regions — the general direction formed in the Russian Federation regional policy: interview]. *Promyshlennaya politika v Rossijskoj Federacii* [Industrial policy in the Russian Federation], 2009, no. 1–2, pp. 3–7. (In Russ.).
6. Klejner G.B. *Strategiya predpriyatiya* [The strategy of the company]. Moscow, Delo Publ., 2008. 568 p. (In Russ.).
7. Kucenko E.I. Osnovnye tendencii ustojchivogo razvitiya regional'noj socio-ehkologo-ehkonomicheskoy sistemy [Main trends of sustainable development of regional socio-ecological-economic system]. *Izvestiya Orenburgskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta* [Proceedings of the Orenburg State Agrarian University], 2012, no. 1–1. (In Russ.).
8. Meskon M.H. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow, Delo Publ., 1993. 704 p. (In Russ.).
9. Postnikov E.A. *Sovershenstvovanie metodov ocenki i prognozirovaniya ustojchivosti ehkonomicheskikh sistem* [Improved methods for assessing and forecasting the stability of economic systems. Thesis]. Chelyabinsk, CHelGU Publ., 2005. 24 p. (In Russ.).
10. Pryahina A. Organizacionno-ehkonomicheskaya ustojchivost' promyshlennogo predpriyatiya: teoreticheskie aspekty [Organizational and economic stability of industrial enterprise: theoretical aspects]. *Predprinimatel'stvo* [Business], 2011, no. 1, pp. 125–130.
11. *Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskije pokazateli – 2004* [Regions of Russia. Socio-economic indicators 2004]. Statistical digest. Moscow, 2004. (In Russ.).
12. *Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskije pokazateli – 2005* [Regions of Russia. Socio-economic indicators 2005]. Statistical digest. Moscow, 2006. (In Russ.).
13. *Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskije pokazateli – 2006* [Regions of Russia. Socio-economic indicators 2006]. Statistical digest. Moscow, 2007. (In Russ.).
14. *Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskije pokazateli – 2007* [Regions of Russia. Socio-economic indicators 2007]. Statistical digest. Moscow, 2007. (In Russ.).
15. *Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskije pokazateli – 2008* [Regions of Russia. Socio-economic indicators 2008]. Statistical digest. Moscow, 2008. (In Russ.).
16. *Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskije pokazateli – 2009* [Regions of Russia. Socio-economic indicators 2009]. Statistical digest. Moscow, 2009. (In Russ.).

17. *Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskie pokazateli – 2010* [Regions of Russia. Socio-economic indicators 2010]. Statistical digest. Moscow, 2010. (In Russ.).
18. *Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskie pokazateli – 2011* [Regions of Russia. Socio-economic indicators 2011]. Statistical digest. Moscow, 2011. (In Russ.).
19. *Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskie pokazateli – 2012* [Regions of Russia. Socio-economic indicators 2012]. Statistical digest. Moscow, 2012. (In Russ.).
20. *Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskie pokazateli – 2013* [Regions of Russia. Socio-economic indicators 2013]. Statistical digest. Moscow, 2013. (In Russ.).
21. *Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskie pokazateli – 2014* [Regions of Russia. Socio-economic indicators 2014]. Statistical digest. Moscow, 2014. (In Russ.).
22. Reznik G.A. Metodologicheskie podhody k issledovaniyu faktorov ustojchivosti ehkologo-ehkonomicheskoj sistemy [Methodological approaches to the study of sustainability of ecological and economic system]. *Izvestiya vysshih uchebnyh zavedenij. Povolzhskij region. Obshchestvennye nauki* [Proceedings of the higher educational institutions. Volga region. Social Sciences], 2013, no. 1 (25), pp. 136–145. (In Russ.).
23. Ryumina E.V. Ekologicheski skorrektirovannaya ocenka ehkonomicheskogo razvitiya regionov [Environmentally adjusted estimate of economic development of regions]. *Problemy prognozirovaniya* [Problems of Forecasting], 2009, no. 2, pp. 78–94. (In Russ.).
24. Silifonkina S.V. Sbalansirovannaya sistema pokazatelej dlya diagnostiki ustojchivogo razvitiya ehkonomiki regiona [Balanced Scorecard for the diagnosis of sustainable economic development in the region]. *Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika* [The economic analysis: theory and practice], 2011, no. 40, pp. 48–56. (In Russ.).
25. Tatarin A. Strategiya sbalansirovannogo planirovaniya regional'nogo razvitiya [The strategy of balanced regional development planning]. *Obshchestvo i ehkonomika* [Society and economy], 2008, no. 5, pp. 88–100. (In Russ.).
26. *Central'naya baza statisticheskikh dannyh Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki* [The central statistical database Federal State Statistics Service]. Available at: <http://cbsd.gks.ru>

УДК 338
ББК 65.9 (2Рос)

ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ РОССИИ К ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

Т. Н. Бушуева

Челябинский филиал ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», Челябинск, Россия

Многочисленные системные проблемы на пути продвижения России к экономике знаний, не решённые в предыдущие годы и обострившиеся на фоне переживаемого страной экономического кризиса, автор сводит к основной проблеме — фрагментарности. Это проблема мезоэкономического уровня: как обеспечить наилучшим образом долгосрочное взаимодействие технологически связанных предприятий с целью использования в воспроизводственном процессе концентрированного актуального знания. Также рассматриваются причины, обуславливающие специфический характер основной проблемы, а её решение автор связывает с формированием устойчивых кластерных образований, кооперационные и коэволюционные процессы в которых устраняют противоречия между отдельными фрагментами.

Ключевые слова: экономика знаний, основная проблема экономики знаний, фрагментарность, причины фрагментарности, кластер.

Фоном на пути продвижения к экономике знаний в современной России является развёртывание общесистемных возможностей и угроз, которые подспудно вызревали в период впечатляющей динамики российской экономики 2000–2008 гг. и посткризисного её развития после 2009 г. и в определённой степени претерпели изменения вслед за начавшейся конфронтацией между Россией и Западом в 2014 г. Очевидно, что сегодня страна переживает экономический кризис, и в этой ситуации противоречия, не разрешённые в предыдущие годы, ещё более отодвигают перспективу становления новой экономики на неопределённое время. Между тем проблемы и обуславливающие их причины представляют исследовательский интерес.

Целью настоящей работы является уточнение проблем становления экономики знаний в России, разрешение которых поможет вывести страну на траекторию устойчивого развития, где главным экономическим ресурсом выступает знание.

К настоящему времени трудности формирования экономики знаний широко представлены в специальных литературных и интернет-источниках, и всегда есть возможность обратиться к их осмыслению. В частности, можно отметить научные публикации А. Г. Аганбегяна [1], В. А. Мау, Т. Л. Клячко, А. А. Климова, М. В. Носковой [13], А. А. Троицкой [15]. Уместно классифицировать многообразие проблем в соответствии с моделью системы детерминантов формирования экономи-

ческой среды М. Портера, которая включает четыре элемента: 1) позицию в производственных факторах; 2) состояние спроса на производимые продукты и услуги; 3) наличие родственных и поддерживающих отраслей; 4) характер управления, в том числе формирование конкурентной среды [11]. Взяв за основу эту модель, увидим четыре соответствующих проблемных зоны, внутри которых развиваются противоречия, сдерживающие продвижение России к экономике знаний. Нет необходимости в настоящей работе раскрывать все существующие проблемы, однако ради целесообразности представим некоторые из них, в большинстве своём относящихся к первой проблемной зоне.

Так, барьером для знаниеёмких высокотехнологичных отраслей были и сегодня напряжены до предела проблемы производственных факторов материально-технического, кадрового, технологического и инвестиционного характера. О проблеме обновления материально-технической базы российских организаций, прежде всего машин и оборудования, свидетельствует ежегодное увеличение показателя среднего износа основных фондов в народном хозяйстве, который приближается к 50% (2005 г.— 43,5%, 2014 г.— 49%) [12]. В добывающих отраслях, транспортной сфере, строительстве, здравоохранении степень износа давно превысила 50%. И даже в ключевой отрасли экономики знаний, образовании, несмотря на проводимые мероприятия по модернизации и обновлению основных

фондов, она составляет по итогам 2014 г. 54,2% (2005 г. — 37%). При этом коэффициент выбытия основных фондов сократился с 1,1% в 2005 г. до 0,7% в 2014 г., в том числе в энергетике — до 0,4%, на транспорте — до 0,3%. В то же время коэффициент обновления основных фондов — их ввод (доля от общей стоимости) снизился до 4,3% в 2014 г., в том числе на транспорте до 3,7% [12].

Если исключить небольшое количество инновационных территориальных кластеров, где в последнее время осуществляется оснащение предприятий-участников новым оборудованием (в том числе кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины в Калужской области, кластер ядерно-физических и нанотехнологий в Дубне Московской области, инновационный кластер информационных и биофармацевтических технологий Новосибирской области, кластер энергоэффективной светотехники и интеллектуальных систем управления освещением в Мордовии, инновационный территориальный аэрокосмический кластер Самарской области, кластер фармацевтики, медицинской техники и информационных технологий Томской области), а также отдельные предприятия отрасли связи, автомобильной промышленности — заводы иностранных компаний, ряд пищевых отраслей, чёрной металлургии, трубной промышленности и некоторые другие, то срок службы агрегатов, машин и оборудования давно перешагнул 20-летний рубеж, существенно отличаясь от аналогичного показателя развитых стран, где он исчисляется 7–8 годами [1]. С учётом старения основных фондов всё большая часть инвестиций расходуется на их простое восстановление, в основном на капитальный ремонт, а не на создание новых мощностей и их модернизацию, которые в условиях экономики знаний являются необходимым условием конкурентоспособного производства.

Другой проблемой производственного потенциала является недоиспользование производственных мощностей в добывающих и обрабатывающих секторах промышленности. Согласно результатам проведённого Высшей школой экономики исследовани., средний уровень загрузки в целом по промышленности в июне 2015 г. составил 60%, снизившись за полгода на 2% [5]. Казалось бы, это ниже, чем в развитых странах, однако в том же исследовании выявлено, что такая загрузка большинством руководителей около 4000 крупных и средних промышленных предприятий определяется всего-навсего

как достаточная для удовлетворения ожидаемого в ближайшие полгода спроса на продукцию. Интерпретируя оценку сквозь призму спроса и предложения, укажем и на проблему приоритетного удовлетворения гарантированного спроса. Внутренний спрос и предложение не ориентированы друг на друга, не скоординированы и развиваются по разным траекториям. В последние два десятка лет произошло замещение потребления отечественных товаров импортными. К регрессу ведёт всё более обостряющееся противоречие между существующим масштабным спросом на продукцию большинства отраслей и неспособностью этих отраслей предложить соответствующую запросам потребителей технику, технологии, потребительские товары и услуги, используя в качестве главного ресурса актуальные знания.

Изношенность и недоиспользование оборудования порождает в свою очередь низкую производительность труда, высокую энерго- и материалоёмкость продукции, а хозяйствующие субъекты теряют способность производить, обмениваться и потреблять новые знания, решая первоочередную задачу — выживать. Таким образом, сформировавшаяся в стране система обновления и загрузки производственных мощностей без отлаженных механизмов создания новой и отработанной практики модернизации препятствует продвижению России на пути к экономике знаний, поскольку отсутствие масштабного спроса на новые мощности уменьшает объём использованных знаний, задействованных в их создании, организациям, занимающимся исследованиями, разработками новых технологий и профессиональной переподготовкой и повышением квалификации.

Проблемы кадрового потенциала во многих отраслях обусловлены прежде всего тем, что российская «система образования готовит людей к уходящей экономике» [13. С. 12]. Важнейшая в этом ряду проблема — несоответствие профессиональных компетенций требованиям экономики знаний — начинается уже на этапе поступления абитуриентов в вуз. На первый взгляд, возросший за последние годы в российских вузах конкурс на инженерно-технические специальности, прежде всего на те, по которым готовят кадры для знаниеёмких отраслей (авиационной, атомной промышленности, строительства, машиностроения и др.), свидетельствует о положительных изменениях. Согласно аналитическим

данным, в 2015 г. конкурс на эти специальности составил 7,4 чел. на место по сравнению с 5,9 чел. в 2014 г. [14]. Однако сотрудники Института развития образования, департамента математики, Центра семантических технологий и факультета экономики НИУ ВШЭ выявили, что предложение бюджетных мест по инженерным и техническим специальностям в последние годы превышает спрос на них [6]. Подтверждением тому служат и результаты исследования приёмной кампании в вузы 2015 г., согласно которым средний балл поступающих на данные специальности более чем в трети технических вузов (36,7%) составил ниже 60 единиц [7]. К примеру, в списках зачисленных в Национальный исследовательский Южно-Уральский государственный университет на бюджетной основе во вторую волну присутствуют лица, сумма общего балла ЕГЭ которых по конкретным направлениям составляет: 102 балла — «Металлургия», 105–117 баллов — «Энергетическое машиностроение», 113 баллов — «Технологические машины и оборудование», 117 баллов — «Радиотехника», 142 балла — «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов», 156 баллов — «Ракетные комплексы и космонавтика» [16].

Пренебрежение интересами и способностями абитуриентов создаёт благоприятные возможности для поступающих в вуз с низким баллом ЕГЭ на бюджетные места, следовательно, уже на этапе поступления снижает уровень профессиональных компетенций будущих специалистов для ключевых отраслей знаниеёмкой экономики. К этому присоединяется ещё и то обстоятельство, что, согласно официальным статистическим данным, доля студентов, получающих очное образование, в последние годы неуклонно сокращается. Так, в 2014/15 учеб. году этот показатель снизился с 62,8 до 41% относительно 1995/96 учеб. года [12]. Для сравнения: в странах ОЭСР полноценное высшее образование получают не менее 70% студентов. Кроме того, многочисленные опросы показывают, что 50–70% студентов-очников до окончания вуза начинают работать на регулярной основе. Между тем в большинстве развитых стран существуют жёсткие ограничения по найму на работу учащейся молодёжи, а интенсивность учебного процесса просто не позволяет студентам выделить достаточно времени на регулярную трудовую деятельность во время учебного года. В связи с этим «разрыв между качеством образования и ростом требований к компетенци-

ям персонала всё больше увеличивается», прежде всего в высокотехнологичных отраслях экономики знаний [13. С. 12].

Острота проблемы кадрового потенциала подтверждается и результатами исследования «Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации: направления реализации программ развития», согласно которым участники действующих кластеров 25% возможных угроз причисляют к недостатку кадрового потенциала. Прежде всего речь идёт о недостатке высококвалифицированных специалистов, несформированности механизмов их привлечения, низком уровне развития существующей системы подготовки кадров и наличии проблем в инфраструктурном обеспечении образовательной деятельности [10. С. 27]. Действительно, примерно на половине предприятий машиностроения наблюдается острый дефицит квалифицированных работников и молодых специалистов. В технологически сложных производствах (почти на $\frac{2}{3}$ предприятий, НИИ и КБ) средний возраст рабочих и инженеров превышает 60 лет, а научных работников — приближается к 70 годам [15].

Приведённых примеров достаточно, чтобы заметить, что составляющие экономики развиваются с впечатляюще различной интенсивностью. Отдельные отрасли и предприятия значительно отличаются по характеристикам ресурсного обеспечения, темпам и качеству роста, они находятся на совершенно различном уровне и имеют различную скорость развития. В конечном счёте многочисленные системные и усиливающие их ситуативные противоречия во всех четырёх проблемных зонах, раскрытые в специальных источниках и частично представленные выше, взаимосоусливая друг друга, сводятся к проблеме фрагментарности, определяемой Г. Б. Клейнером как «распадение на отдельные слабо связанные фрагменты», которая в последнее время только нарастает [9. С. 40].

Действительно, инновационные и когнитивные процессы в различных отраслях и на различных предприятиях одной сферы существенно разнятся, также они недопустимо отстают от производственных. Качество товаров и услуг, предлагаемых одними предприятиями, зачастую не соответствует требованиям других, функционирующих на последующих стадиях цепочки создания стоимости. В такой среде в более выгодной позиции оказываются те предприятия, которые динамично адаптируются к непредвиденным

изменениям в нестабильной среде или активно используют возможности, обнаруженные в ходе взаимодействия с ближним окружением. Другие, оказавшись не в состоянии самостоятельно справиться с системными и ситуативными проблемами и продолжать независимое существование, вынуждены интегрироваться с лидирующими организациями для поддержания технологического уровня, повышения эффективности, уменьшения издержек и сохранения конкурентоспособности. В свою очередь активные предприятия, решая проблемы прежде всего материально-технической базы, приобретают недостающие активы (альтернативные варианты межфирменного взаимодействия даже не рассматриваются). При этом, однако, разрешение одних противоречий сопровождается обострением других: нарастает дифференциация и напряжённость между отдельными сегментами хозяйства в силу того, что выигрыш одних социальных слоёв и групп, как правило, сопровождается проигрышем других. Для фрагментированной экономики современной России поэтому характерны и низкий уровень взаимного доверия агентов, и вытекающее отсюда избегание долговременных инвестиций. Кроме того, тенденция к росту слияний и поглощений дополнительно усиливается государственной стратегией по укрупнению ряда отраслей путём создания объединённых отраслевых корпораций [17. С. 32].

Экономика фактически распадается на отдельные компании и корпорации, и содержательное использование знаний в одном из анклавных фрагментов (газовой или нефтяной промышленности, к примеру) не может эффективно распространиться на другие сферы деятельности. Можно утверждать, что для современной России главная проблема построения экономики, основанной на знаниях, — это не просто макроэкономические проблемы, где объектами рассмотрения являются процессы динамики основных фондов, трудовых ресурсов, инвестиций, спроса и предложения, и микроэкономические, где акцентируется внимание на поведении отдельных хозяйствующих субъектов. Это проблема фрагментарности мезоэкономического уровня: как обеспечить наилучшим образом долгосрочное взаимодействие смежных предприятий с целью использования в воспроизводственном процессе концентрированного актуального знания, включая знание особых обстоятельств места и времени путём решения задач, относительная важ-

ность которых известна только субъектам этой группы.

По нашему мнению, специфический характер основной проблемы продвижения к экономике знаний обусловлен несколькими фундаментальными причинами.

Управленческие ошибки хозяйствующих субъектов. В этом случае менеджмент осуществляется с учётом факторов внутренней экономики, без использования преимуществ актуальных для сегодняшнего дня форм интеграции, эффекты которой вслед за А. Маршаллом назовём внешней экономией. Внешней эта экономия является потому, что она рождается за рамками конкретной организации, в процессе взаимного дополнения и использования рассеянного между хозяйствующими субъектами знания. Если для максимизации внутренней экономики необходимо ответить на вопросы «Сколько?» и «На основе каких знаний производить?», то для максимизации экономики внешней — «С кем и в какой форме взаимодействовать?» и «Какое знание дополнительно необходимо использовать?».

Данная причина может являться следствием низкого качества менеджмента, но также она обусловлена фундаментальной неопределённостью и ограниченной рациональностью экономических агентов. Организации не обладают всей информацией о конкретных внешних эффектах, характерных для новых форм межфирменного взаимодействия, и синергетическом эффекте использования концентрированного знания. Соответственно, в условиях неопределённости разобщённые предприятия, владея «рассеянным знанием» (в терминологии Ф. Хайека), будучи не нацеленными на обмен информацией и кооперацию, оказываются не в состоянии эффективно использовать знание и другие ресурсы. У них, следовательно, не может быть общих взглядов, ценностей, интересов и видения желаемых результатов.

Низкий уровень социального доверия. Эта причина связана с тем, что многие крупные компании, поддерживаемые государством, по-прежнему смотрят на экономику сквозь очки индивидуализма и личной выгоды [8]. На фоне вертикально интегрированных крупных структур, имеющих весомые преимущества и активно лоббирующих свои интересы, предприятия малого и среднего бизнеса оказываются в заведомо проигрышном положении, следовательно, атмосфера недоверия власти и партнёрским отношениям си-

туативно усиливается. Этот характерный для современной институциональной среды России феномен приводит к тому, что фрагментация рынка страны, когда одним субъектам оказываются преференции, а другим усложняются условия, только усиливается.

Низкая эффективность государственного вмешательства. Возможности управления процессом дефрагментации в экономике ограничены и в значительной мере связаны не с прямыми управляющими воздействиями на экономических агентов, а с косвенным влиянием, направленным на создание благоприятной внешней среды [4. С. 272]. Однако государственное регулирование направлено преимущественно на интересы крупных вертикально интегрированных структур, при отсутствии чётких программ поддержки новых форм интеграции и наиболее перспективных отраслей и секторов экономики. Радикальные меры по регулированию рыночного пространства, которое является экосистемой развивающихся кластеров, могут быть направлены на достижение благих целей, но они нередко разрушают зарождающиеся связи и ограничивают возможности эффективного использования

знания [Там же. С. 267]. Поэтому взятый государством курс на создание частно-государственных мегахолдингов и территориальных кластеров делает потенциальную траекторию развития далёкой от требований экономики знаний, базирующейся на активном вовлечении в воспроизводственный цикл инноваций как крупными производствами, так и структурами малого и среднего бизнеса.

Известно, что в период экономической нестабильности «региональные кластеры остаются наиболее эффективной формой организации хозяйственной деятельности» [3]. В целом можно утверждать, что «внутреннее развитие кластеров направлено на снижение транзакционных издержек, повышение эффективности использования ресурсов и, главное, — на вовлечение знаний в процесс создания новых продуктов» [17. С. 228]. Поэтому для создания в России целостной экономики, основанной на знаниях, органам государственной власти следует в максимальной степени сосредоточиться на формировании устойчивых кластерных образований, кооперационные и коэволюционные процессы в которых устраняют противоречия между отдельными фрагментами.

Список литературы

1. Аганбегян, А. Г. Социально-экономическое развитие России: анализ и прогноз / А. Г. Аганбегян // Проблемы прогнозирования. – 2014. – № 4. – С. 1–15.
2. Абанкина, И. В. Модель многоступенчатого выбора для прогнозирования поведения спроса на высшее образование [Электронный ресурс] / И. В. Абанкина, Т. В. Абанкина, Ф. Т. Алескерев // Универ. упр.: практика и анализ. – 2014. – № 4–5 (92–93). – С. 84–94. – URL: <http://publications.hse.ru/articles/134351534> (Дата обращения: 22.07.2015).
3. Абашкин, В. Самарский форум 2014: синхронизация инструментов кластерной политики [Электронный ресурс] / В. Абашкин, Е. Куценко. – URL: <http://issek.hse.ru/news/134877420.html> (Дата обращения: 22.07.2015).
4. Методология исследования сетевых форм организации бизнеса : коллектив. моногр. / М. А. Бек, Н. Н. Бек, Е. В. Бузулукова ; под науч. ред. М. Ю. Шерешевой ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : ВШЭ, 2014. – 446 с.
5. Деловой климат в промышленности в июне 2015 г. [Электронный ресурс] [бюл. Ин-та статист. исслед. и экономики знаний Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики»]. – М., 2015. – URL: http://opes.ru/data/2015/07/07/1233790010/%D0%94%D0%B0_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%BC%D1%8B%D1%88_%D0%B8%D1%8E%D0%BD%D1%8C_2015.pdf (Дата обращения: 22.07.2015).
6. Денисова, М. «Физикам» предлагают стать «лириками» [Электронный ресурс] / М. Денисова // Экспертный сайт Высшей школы экономики. – URL: <http://www.opes.ru/1790746.html> (Дата обращения 12.06.2015).
7. Качество приёма в вузы: студентов стало больше, студенты стали умнее [Результаты мониторинга качества бюджет. приёмов в вузы в 2015 г.] / Риановости. – URL: http://ria.ru/sn_edu/20150903/1227706583.html (Дата обращения 07.07.2015)
8. Куценко, Е. А. А есть ли кластер? [Электронный ресурс] / Е. А. Куценко. – URL: <http://evg-ko.livejournal.com/10228.html> (Дата обращения 07.07.2015).

9. Мезоэкономика развития / под ред. Г. Б. Клейнера. – М. : Наука, 2010. – 994 с.
10. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации: направления реализации программ развития / под ред. Л. М. Гохберга, А. Е. Шадрина ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : НИУ ВШЭ, 2015. – 92 с.
11. Портер, М. Конкуренция : пер. с англ. / М. Портер. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
12. Россия в цифрах – 2015 : крат. статист. сб. / Росстат. – М., 2015.
13. Мау, В. А. Российское образование: тенденции и вызовы : сб. стат. и аналит. докл. / сост. В. А. Мау, Т. Л. Клячко, А. А. Климов, М. В. Носкова. – М. : Дело, 2009. – 400 с.
14. Рост заинтересованности в получении инженерно-технического и педагогического образования продолжает увеличиваться / Министерство образования и науки РФ. – URL: <http://cmntr.ru/activities/detail.php?ID=486> (Дата обращения 03.09.2015).
15. Троицкая, А. А. Институциональные препятствия развитию инновационной активности Российских предприятий / А. А. Троицкая // Упр. экон. системами. – 2014. – № 12 (72). – URL: <http://www.uecs.ru/logistika/item/3204-2014-12-04-06-27-30> (Дата обращения 10.05.2015).
16. Фасхутдинов, Р. Приёмная кампания: кто прошёл на бюджет / Р. Фасхутдинов, Е. Стогова. – URL: http://cheldiplom.ru/text/alma_mater/70601326972928.html (Дата обращения 30.08.2015).
17. Шерешева, М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний / М. Ю. Шерешева. – М. : ВШЭ, 2014. – 249 с.

Сведения об авторе

Бушуева Татьяна Николаевна — кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Челябинского филиала РАНХиГС, Челябинск, Россия. tabu2020@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2015. No. 18 (373). Economy. Issue 51. Pp. 39–45.

FEATURES OF RUSSIAN PROMOTION TO ECONOMY OF KNOWLEDGE

T. N. Bushueva

*Chelyabinsk branch of Russian Academy of National Economy and Public Service
under the President of the Russian Federation. Chelyabinsk, Russia. tabu2020@mail.ru*

In the article numerous systemic problems in the way of Russia's progress towards a knowledge economy are not authorized in previous years and aggravated against the background of the economic crisis experienced by the country, the author brings to the basic problem — fragmentation. This is a problem meso level: how to ensure the best long-term interaction between technologically related companies for use in the reproduction process of the concentrated current knowledge. It also discusses the reasons for the specific nature of the underlying problem, and its solution is the author connects with the formation of stable cluster formations, co-operative and coevolutionary processes which eliminate the contradictions between the individual fragments.

Keywords: *knowledge economy, the main problem of the knowledge economy, fragmentation, fragmentation causes cluster.*

References

1. Aganbegjan A.G. Social'no-jekonomicheskoe razvitie Rossii: analiziprognoz [Socio-economic development of Russia: Analysis and Forecast]. *Problemy prognozirovaniya* [Problems of Forecasting], 2014, no. 4, pp. 1–15. (In Russ.).
2. Abankina I.V., Abankina T.V., Aleskerov F.T. Model' mnogostupenchatogo vybora dlja prognozirovaniya povedeniya sprosna na vysshee obrazovanie [Model to predict the behavior of demand for higher education.]. *Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz* [University Management: Practice and Analysis], 2014, no. 4–5 (92–93). Available at: <http://publications.hse.ru/articles/134351534>, accessed 22.07.2015. (In Russ.).
3. Abashkin V., Kucenko E. *Sinhronizacija instrumentov klasternoj politiki* [Synchronization tool of cluster policy]. Available at: <http://issek.hse.ru/news/134877420.html>, accessed 22.07.2015. (In Russ.).
4. Bek M.A., Bek N.N., Buzulukova E.V. *Metodologija issledovaniya setevyh form organizacii biznesa* [Research Methodology of network forms of business organization]. Moscow, 2014. 446 p. (In Russ.).

5. *Delovoj klimat v promyshlennosti v ijune 2015 g.* [The business climate in industry in June 2015]. Available at: <http://issek.hse.ru/data/2015/07/07/10831>, accessed 22.07.2015. (In Russ.).

6. Denisova M. «Fizikam» predlagajut stat' «lirikami» [“Physics” offer to “lyrics”]. *Jekspertnyj sayt Vysshej shkoly ekonomiki* [Expert site Higher School of Economics]. Available at: <http://www.opec.ru/1790746.html>, accessed 22.07.2015. (In Russ.).

7. Kachestvo priema v vuzy: studentov stalo bol'she, student stali umnee [Quality of admission to universities: Students become more students become smarter]. *Rianovosti* [RIA News]. Available at: http://ria.ru/sn_edu/20150903/1227706583.html, 07.07.2015. (In Russ.).

8. Kucenko E.A. *A est' li klaster?* [Is there a cluster?]. Available at: <http://evg-ko.livejournal.com/10228.html>, 07.07.2015. (In Russ.).

9. Klejner G.B. (ed.) *Mezoekonomika razvitija* [Mezoeconomika of development]. Moscow, Nauka Publ., 2010. 400 p. (In Russ.).

10. Gohberg L.M., Shadrin A.E. (ed.). *Pilotnye innovacionnye territorial'nye klasteri v Rossijskoj Federacii: napravlenija realizacii program razvitija* [Pilot innovative regional clusters in the Russian Federation: the direction of development programs]. Moscow, High School of Economics Publ., 2015. 92 p. (In Russ.).

11. Porter M. *Konkurencija* [Competition]. Moscow, Vil'jams Publ., 2005. 608 p. (In Russ.).

12. *Rossija v cifrah – 2015* [Russia by the Numbers – 2015]. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/Main.htm, 07.07.2015. (In Russ.).

13. Mau V.A., Kljachko T.L., Klimov A.A., Noskova M.V. *Rossijskoe obrazovanie: tendencii i vyzovy* [The Russian Education: Trends and Challenges]. Moscow, Delo Publ., 2009. 400 p. (In Russ.).

14. *Rost zainteresovannosti v poluchenii inzhenerno-tehnicheskogo i pedagogicheskogo obrazovanija prodolzhaet uvelichivat'sja* [The growth of interest in obtaining the engineering and teacher education continues to increase]. Russian Ministry of Education. Available at: [xn-80abucjiibhv9a.xn1ai/%D1%81/%D0%BD%D0%BE](http://xn--80abucjiibhv9a.xn1ai/%D1%81/%D0%BD%D0%BE), 28.08.2015. (In Russ.).

15. Troickaja A.A. Institucional'nye prepjatstva razvitiju innovacionnoj aktivnosti Rossijskih predpriyatij [Institutional barriers to the development of innovative activity of Russian companies]. *Upravleniej ekonomicheskimi sistemami* [Management of economic systems], 2014, no. 12 (72). Available at: <http://www.uecs.ru/logistika/item/3204-2014-12-04-06-27-30> (In Russ.).

16. Fashutdinov R., Stogova E. Priemnaja kampanija: kto proshel na bjudzhet [Reception campaign: who was on a budget]. Available at: http://cheldiplom.ru/text/alma_mater/70601326972928.html, 28.08.2015. (In Russ.).

17. Sheresheva M.Yu. *Formy setevogo vzaimodejstvija kompanij* [Forms of networking companies]. Moscow, 2014. 249 p. (In Russ.).

УДК 338.2
ББК У9(2)262

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Е. А. Истомина

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Рассмотрены основные проблемы существующего института государственных закупок России, которые были выявлены в результате проведённого анализа его функционирования. Реформа института государственных закупок была направлена на кардинальное изменение системы закупок, но большая часть нововведений пока не подтвердила своей эффективности. В статье определено, что институт государственных закупок, пройдя трансформации в рамках формирования федеральной контрактной системы (ФКС), не решил ключевых проблем, таких как конкуренция на рынке государственных закупок, информационная прозрачность и эффективность его функционирования. Кроме того, автором рассмотрена эффективность применения различных инструментов закупок. Предложены рекомендации по повышению эффективности института государственных закупок России организационного характера.

Ключевые слова: *федеральная контрактная система, государственные закупки, государственный заказ, институт государственных закупок.*

Институциональная среда института государственных закупок уже претерпела несколько сотен трансформаций, что демонстрирует удручающее количество дефектов в правовом регулировании сферы осуществления публичных закупок. Вместе с тем обойтись без поправок вовсе нельзя, и, по большому счёту, их следует оценивать положительно, по сути, ведётся «работа над ошибками»: институциональные нормы постепенно шлифуются, уточняются отсылочные нормы, конкретизируются формулировки, устраняются пробелы, что придаёт большую ясность всем сторонам контрактных отношений. Ясность эта крайне необходима, учитывая количество и размер административных штрафов, предусмотренных в КоАП РФ за несоблюдение требований Закона о контрактной системе.

Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» как институт государственных закупок действует в стране уже второй год. Целью статьи является анализ этого института за время его существования, выявление основных недостатков институционального и практического свойства.

В контексте более широких проблем институционального развития российской экономики проблему институциональной среды института государственных закупок рассматривали В.И. Бархатов [2; 15], С.В. Истомин [4; 5], Е.А. Истомина [6], Д.А. Сорокин [12],

И.И. Смотрицкая [9–11], А.А. Хвостов [14], К.И. Фамиева [13].

Внедрение механизмов института государственных закупок предполагало увеличение конкуренции и сокращение случаев закупок у одного поставщика. Но за время действия федеральной контрактной системы было принято множество поправок, так или иначе расширяющих перечень таких закупок. Совокупная доля закупок у единственного поставщика по всем основаниям в 2014 г. ниже, чем в 2012–2013 гг., однако всё ещё значительна: при закупках для государственных и муниципальных нужд она составляет соответственно 64,36 и 62,86% от общей стоимости заключённых контрактов. Среднее количество заявок, поданных с помощью применения конкурентных инструментов института государственных закупок, составляет две заявки. Доля конкурентных процедур, признанных несостоявшимися, несколько сокращается, но всё ещё значительна — более 30% по количеству и около 40% по стоимости всех закупок [7].

Проанализируем изъяны института государственных закупок, трансформация которых является крайне необходимым и актуальным на сегодняшний день аспектом развития федеральной контрактной системы.

Институциональная основа действия «псевдозаказчиков». Федеральный закон о контрактной системе охватывает своим регулированием закупки не только государственных и му-

ниципальных заказчиков, но и ряда организаций, которые правовому статусу заказчика вовсе не соответствуют. Таких заказчиков мы именуем «псевдозаказчиками». Таким образом, исходя из практики функционирования института государственных закупок, можно сделать вывод, что доминирует идея (на наш взгляд, ложная) о том, что действие федерального закона должны применять все, кто так или иначе распределяет и перераспределяет финансовые ресурсы бюджетной системы. Речь идёт об автономных учреждениях, унитарных предприятиях, получающих бюджетные средства на осуществление капитальных вложений в объекты государственной, муниципальной собственности, а также иных юридических лицах, которые получают бюджетные средства на реализацию инвестиционных проектов по строительству, реконструкции и техническому перевооружению объектов капитального строительства.

Контракты опосредуют один из видов расходных обязательств бюджета, в тех же случаях, когда отсутствует фигура публичного заказчика, нет места для института государственных закупок. Недопустимой является ситуация, которую можно обозначить как «условное применение закона»: в зависимости от того, каков источник происхождения финансовых ресурсов, осуществляется и выбор применимого закона. Например, все денежные средства автономное учреждение расходует с соблюдением требований Федерального закона от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», но те, которые получены на осуществление капитальных вложений, — согласно Федеральному закону № 44-ФЗ о контрактной системе [1].

Целесообразность подобного раздвоения закупочной деятельности учреждения представляется сомнительной. Кроме того, сомнительным видится разделение закупок, осуществляемых бюджетными учреждениями, в зависимости от истории появления у учреждения средств. Вновь мы имеем дело с условным применением закона: если расходуют средства, полученные, допустим, от оказания платных услуг населению, — соблюдаем по своему усмотрению Закон № 44-ФЗ или 223-ФЗ, если расходуют средства, ранее полученные в качестве благотворительной помощи, — соблюдаем только положения федеральной системы государственных закупок на основе Закона № 44-ФЗ. На наш взгляд, в действующем

законодательстве мы имеем дело с уникальным случаем, когда субъект определяет правовой режим осуществления деятельности в зависимости от каких-либо обстоятельств и условий. Исходя из этого, наблюдается разделение институциональных основ и самого института, который по своей логике должен быть выстроен логически и структурированно.

Данная ситуация представляется недопустимой: нормы института государственных закупок должны иметь однозначное применение, его нормы не могут проникать за пределы сферы его регулирования [13]. Если институт государственных закупок, исходя из его буквального названия, нацелен на обеспечение государственных и муниципальных нужд, то закупки товаров работ, услуг лицами, которые подобных нужд не имеют, не должны регулироваться данным институтом.

Такие трансформации института государственных закупок отчётливо демонстрируют, что федеральная контрактная система предусматривает наличие единых стандартов закупок для всех заказчиков. Такие изменения в последующем могут быть отражены в единой системе стандартов и норм в рамках института государственных закупок. Так, например, некоторые авторы предполагают создание в ближайшие годы закупочного кодекса — единственного федерального закона, по правилам которого закупки будут осуществляться любыми лицами безотносительно их статуса заказчика.

Институт экспертизы результатов исполнения контракта. Как отмечают эксперты государственных закупок, институт экспертизы в действующем законодательстве о государственных и муниципальных закупках является одним из самых неразработанных и в то же время значимых.

Нововведением института государственных закупок в рамках федеральной контрактной системы стало формирование института экспертизы исполнения контрактов на поставку товаров, работ, услуг, поставляемых посредством государственных и муниципальных закупок. Такой институт предполагает привлечение сторонних экспертов. В самом общем виде эксперт (от лат. *expertus* — опытный) — квалифицированный специалист в определённой области, привлекаемый для исследования, консультирования, выработки суждений, заключений, предложений, проведения экспертизы.

Согласно институту государственных закупок эксперт, экспертная организация — это обладающее специальными познаниями, опытом, квалификацией в области науки, техники, искусства или ремесла физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель, либо юридическое лицо (работники юридического лица должны обладать специальными познаниями, опытом, квалификацией в области науки, техники, искусства или ремесла), которые осуществляют на основе договора деятельность по изучению и оценке предмета экспертизы, а также по подготовке экспертных заключений по поставленным заказчиком, участником закупки вопросам (ст. 15 [1]).

Привлекаемый эксперт (экспертная организация) также должны соответствовать требованиям объективности эксперта при проведении экспертизы.

В то же время в стране отсутствует сам экспертный институт. Те нормы, правила, которые существуют, не структурированы и не имеют четкой иерархии. Таким образом, не представляется порой заказчику возможности их применения в многообразии закупочной деятельности.

Заказчику целесообразнее привлекать экспертов или экспертные организации, которые получили аккредитацию в национальной системе аккредитации. Факт такой аккредитации позволит заказчику получить ряд гарантий, поскольку она подтверждает, что эксперты в определенной области являются высококвалифицированными специалистами. Но надо иметь в виду, что аккредитация в создаваемой национальной системе аккредитации носит добровольный характер и является затратной для поставщиков. Поэтому проблему поиска квалифицированных экспертов принципиальным образом новый закон не разрешает.

Ещё одной проблемой, с которой сталкиваются заказчики, является проблема того, что они обязаны заключать контракты с экспертами и экспертными организациями согласно требованиям института государственных закупок. Соответственно, синергетическим эффектом становится и следующая проблема — оплата услуг таких лиц и организаций, поскольку институт не предусматривает безвозмездного оказания услуг. Поэтому в любом случае привлечение экспертов влечёт за собой финансовые и временные издержки.

Кроме того, оплата услуг сторонних экспертов может быть осуществлена заказчиком только

средствами, сформированными за счёт экономии, достигнутой при применении конкурентных инструментов закупок. Круг замкнулся: экономленные бюджетные средства будут выплачены экспертам. Как следствие, возникает ещё один вопрос о целесообразности всех действий института экспертизы государственных закупок, что приводит к заключению об отмене такого института.

Второй вариант экспертизы, который может быть использован заказчиком, — это экспертиза собственными силами. Экспертиза как инструмент института государственных закупок предполагалась как независимая объективная деятельность людей или организаций, которые обладают специфическими знаниями, квалификацией или опытом работы в определённой области. Но применение такой процедуры собственными силами не позволяет это реализовать. Заказчики, как правило, проводя такую экспертизу, включают специалистов различного профиля, выполняющих функции экспертов, и сам процесс экспертизы и приёмки становится и документально оформляется одним документом. Исходя из вышеизложенного проведение заказчиком экспертизы своими силами является неэффективным и избыточным.

Реестр недобросовестных поставщиков. Стороны, заключающие договоры, пытаются себя различными способами обезопасить путём поиска благонадёжных, безопасных контрагентов с успешной репутацией по поставке аналогичных товаров. В случае нарушения каких-либо условий контракта, поставок товара, выполнения работ или услуг поставщики ухудшают свою деловую репутацию.

Аналогичная ситуация представляется важной и значимой в рамках действия механизмов института государственных закупок, что обусловлено значительным финансовыми ресурсами, обращающимися на рынке государственных и муниципальных закупок.

Реестр недобросовестных поставщиков — это один из инструментов института государственных закупок, который призван обеспечить отражение своевременной и достоверной информации об отрицательной деловой репутации хозяйствующих субъектов, ранее участвующих в закупках. Реестр недобросовестных поставщиков нередко представляется в качестве механизма, призванного обеспечивать защиту государственных и муниципальных заказчиков от действий (бездействий) недобросовестных поставщиков (под-

рядчиков, исполнителей) при заключении и исполнении государственных и муниципальных контрактов. Кроме того, внесение в реестр недобросовестных заказчиков или недобросовестных поставщиков является своего рода защитой гражданских прав контрагентов, сочетающей в себе как предупредительные, так и регулятивные функции и выражающейся в юридическом акте признания государством указанного участника или заказчика не выполнившим надлежащим образом свои обязательства.

Но, несмотря на то, что такой инструмент существует и работает, напрямую защите интересов субъектов государственных и муниципальных закупок он не служит. Недобросовестные исполнители вносятся в реестр недобросовестных поставщиков уже после факта нарушения интересов его контрагента, т.е. по факту нарушения обязательств. Соответственно, внесение информации в реестр не позволит восстановить права заказчика, которые были нарушены, а только лишь предотвратить на некоторое время нарушение прав для других заказчиков.

В то же время включение в реестр служит достаточно действенной мерой влияния на субъекты контрактных отношений, поскольку многие хозяйствующие субъекты используют данный реестр для оценки потенциала надёжности деловых партнёров. Информация о недобросовестных поставщиках доступна для ознакомления без взимания платы и размещается в единой информационной системе, так что с ней может ознакомиться любой желающий.

Изучим основные причины включения в реестр недобросовестных поставщиков хозяйствующих субъектов.

Рассмотрим типовые нарушения. Во-первых, согласно институту государственных закупок заказчики не вправе устанавливать требования к участникам закупок в нарушение требований рассматриваемого Федерального закона.

Во-вторых, стороны контракта могут нарушить процедуру его расторжения. Расторжение контракта допускается по соглашению сторон, по решению суда, в случае одностороннего отказа стороны контракта от исполнения контракта в соответствии с гражданским законодательством. Кроме того, заказчик имеет право принять решение об одностороннем отказе от исполнения контракта по основаниям, предусмотренным Гражданским кодексом РФ для одностороннего отказа от исполнения отдельных видов

обязательств, если это было оговорено контрактом. Такое решение в течение трёх рабочих дней с даты его принятия размещается в единой информационной системе и направляется поставщику.

В-третьих, признание победителя электронного аукциона уклонившимся от заключения контракта до истечения 13 дней с даты размещения в Единой информационной системе протокола подведения итогов электронного аукциона. Потенциальный исполнитель контракта имеет право до момента заключения контракта, при наличии разногласий по проекту контракта, разместить в Единой информационной системе протокол разногласий, подписанный усиленной электронной подписью лица, имеющего право действовать от имени победителя такого аукциона. При этом он указывает в протоколе разногласий замечания к положениям проекта контракта, не соответствующим извещению о проведении такого аукциона, документации о нём и своей заявке на участие в таком аукционе, с указанием соответствующих положений данных документов.

Также победитель признаётся уклонившимся от заключения контракта, если он в установленные сроки не направил заказчику проект контракта электронного аукциона.

Таким образом, признание победителя электронного аукциона уклонившимся от заключения контракта до истечения 13 календарных дней с даты размещения в ЕИС протокола подведения итогов электронного аукциона не правомерно.

В последнее время наблюдается ужесточение институциональных основ, направленных на расширение информации, включаемой в реестр, но полноценным инструментом защиты от недобросовестных участников закупок данный реестр так и не стал, что обусловлено рядом причин.

Во-первых, в реестр недобросовестных поставщиков сроком на 2 года включаются сведения об участниках закупок, уклонившихся от заключения контрактов, а также о поставщиках (подрядчиках, исполнителях), с которыми контракты расторгнуты по решению суда или в случае одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта в связи с существенным нарушением условий контрактов.

Институт государственных закупок на сегодняшний день предусматривает два основания для одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта — это не только существенное нарушение обязательств со стороны поставщика

(подрядчика, исполнителя), но и обнаружение заказчиком несоответствия поставщика (подрядчика, исполнителя) требованиям, установленным извещением о проведении запроса котировок, документацией о закупке, или предоставления им недостоверной информации о своём соответствии таким требованиям. Иначе говоря, в случае раскрытия обмана такие «обманщики» не попадают в реестр недобросовестных поставщиков, чего считать приемлемым никак нельзя [14].

Во-вторых, менталитет отечественного предпринимателя располагает к тому, что предпринимательская деятельность осуществляется при помощи ряда юридических лиц, а не одного лица. Таким образом, не представляется возможным исключение из системы государственных и муниципальных закупок юридических лиц, которые управляются одними и теми же лицами.

Для решения вышеназванной проблемы институт государственных закупок внес изменения, и в реестр недобросовестных поставщиков в настоящее время включается информация об учредителях и членах исполнительных органов юридического лица — участника закупки.

Однако расширение перечня информации об участнике закупки — юридическом лице, включаемой в реестр, не решило всех существующих проблем, а породило новые.

Если обратиться к толкованию понятия «учредитель», выясняется, что это только то лицо, которое подписало учредительный договор (решение) о создании юридического лица. Так что в реестр недобросовестных поставщиков должны включаться сведения не о текущих «собственниках» бизнеса, а о тех, кто стоял у ис-

токов создания данного юридического лица. Целесообразность включения в реестр сведений об учредителях участника закупки — юридического лица выглядит сомнительной, ведь учредители не руководят текущей деятельностью компании и не имеют прямого отношения к уклонению от заключения контрактов, к нарушению обязательств по контрактам и т.п.

Казалось бы, верным в свете изложенного является включение в реестр недобросовестных поставщиков информации о членах исполнительных органов, поскольку текущая деятельность организации — это их зона ответственности. Однако и здесь реестр полноценным барьером не является: к примеру, фактическое руководство компанией осуществляет руководитель, находящийся в реестре, занимая на время нахождения в реестре «иную высокую должность», а номинально, на должности единоличного исполнительного органа юридического лица будет находиться другое лицо, не состоящее в РНП. Это никак не отразится на возможностях компании с подобным «руководителем» участвовать в закупках.

К каким выводам следует прийти по результатам описания и анализа вышеозначенных проблем? Вывод, на наш взгляд, может быть только один: институт государственных закупок наглядно демонстрирует, что усиление законодательного регулирования не даёт равным счётом никаких позитивных результатов. Необходимо не ужесточение, а смягчение законодательного режима, в противном случае мы так и будем наблюдать бесконечный шквал нарушений институциональных основ института государственных закупок.

Список литературы

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
2. Бархатов, В. И. Эффективность контрактных отношений в российском корпоративном секторе / В. И. Бархатов, Н. И. Кондратьев // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6: Экономика. – 2010. – № 4. – С. 112–118.
3. Беляева, О. А. Информационно-аналитический еженедельник «Аукционный вестник» / О. А. Беляева // Пятница. – 2015. – 10 апр.
4. Истомин, С. В. Природа институционального механизма / С. В. Истомин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2009. – № 1 (135). Экономика. Вып. 17. – С. 46–52.
5. Истомин, С. В. Особенности институционального механизма в трансформируемой экономике России : автореф. дис. ... канд. экон. наук / С. В. Истомин. – Челябинск, 2011. – 28 с.
6. Истомина, Е. А. Особенности современной модели института государственных закупок в России / Е. А. Истомина // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2014. – № 9 (338). Экономика. Вып. 44. – С. 27–34.
7. Официальный сайт Российской Федерации в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг. – URL: <http://zakupki.gov.ru>

8. Петров, Д. А. Контрактная система в сфере закупок и публичные закупки как способы государственного воздействия на экономику / Д. А. Петров // Конкурент. право. – 2013. – № 3. – С. 2–5.
9. Смотрицкая, И. Государственные закупки и формирование инновационной экономики / И. Смотрицкая, С. Черных // Вопр. экономики. – 2010. – № 6. – С. 108–117.
10. Смотрицкая, И. Институт контрактных отношений на рынке государственных заказов / И. Смотрицкая, С. Черных // Вопр. экономики. – 2008. – № 8. – С. 108–118.
11. Смотрицкая, И. И. Проблемы формирования федеральной института государственных закупок: теория и практика / И. И. Смотрицкая // Этап: экономическая теория, анализ, практика. – 2010. – № 2. – С. 39–52.
12. Сорокин, Д. А. Особенности конкурентных отношений в глобальной экономике / Д. А. Сорокин // Экономические, юридические и социокультурные аспекты развития региона : сб. науч. тр. : в 2 т. – Челябинск, 2008. – С. 213–219.
13. Фамиева, К. И. Принципы построения федеральной контрактной системы государственных закупок в Российской Федерации / К. И. Фамиева // Вопр. упр. – 2013. – № 23. – С. 58–65.
14. Хвостов, А. А. Оценка системы государственных закупок на соответствие принципам осуществления эффективных закупок / А. А. Хвостов // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 1. – С. 184–193.
15. Бархатов, В. И. Эффективность институциональных форм в трансформируемой экономике / В. И. Бархатов, И. В. Бархатов, Ю. Ш. Капкаев. – Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2011. – 351 с.

Сведения об авторе

Истомина Евгения Алексеевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. dogovor@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2015. No. 18 (373). Economy. Issue 51. Pp. 46–52.

PROBLEMS OF THE RUSSIAN FEDERAL CONTRACT SYSTEM

E. A. Istomina

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. dogovor@csu.ru

The article deals with the main problems of the existing institutions of public procurement in Russia, which have been identified as a result of the analysis of its functioning. The reform of the institute of public procurement was aimed at a fundamental change in the procurement system, but much of the innovation has not yet confirmed its effectiveness. The paper identified that the institution of public procurement, having transformation within the formation of the FCC decided the key issues, such as competition in the market for public procurement, information transparency and efficiency of its operation. In addition, the author examined the effectiveness of different instruments purchases. Recommendations to improve the efficiency of the Institute of public procurement Russia organizational character.

Keywords: *federal contract system, government procurement, public procurement, the institution of public procurement.*

References

1. *Federal'nyy zakon № 44-FZ ot 5 aprelya 2013 g. "O kontraktnoy sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlya obespecheniya gosudarstvennykh i munitsipal'nykh nuzhd"* [Federal Law No. 44-ФЗ, 5 April, 2013 "On the contract system in the procurement of goods, works and services for state and municipal needs"]. (In Russ.).
2. Barkhatov V.I., Barkhatov I.V., Kondrat'yev N.I. Effektivnost' kontraktnykh otnosheniy v rossiyskom korporativnom sektore [The effectiveness of contractual relations in the Russian corporate sector]. *Vestnik Moskovskogo universiteta* [Bulletin of Moscow University], 2010, no. 4, pp. 112–118. (In Russ.).
3. Belyayeva O.A. Auktsionnyy vestnik [Auction Herald]. *Pjatinica* [Friday], 2015, 24 April. (In Russ.).
4. Istomin S.V. Priroda institutsional'nogo mekhanizma [The nature of the institutional mechanism]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2009, no. 1, pp. 46–52. (In Russ.).

5. Istomin S.V. *Osobennosti institucional'nogo mekhanizma v transformiruyemoy ekonomike Rossii* [Features of the institutional mechanism in transformed economy of Russia]. Chelyabinsk, 2011. 28 p. (In Russ.).
6. Istomina E.A. Features a modern model of the institute of public procurement in Russia. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 9 (338), pp. 27–34. (In Russ.).
7. Oficial'nyj sajt Rossijskoj Federacii v seti Internet dlja razmeshheniya informacii o razmeshhenii zakazov na postavki tovarov, vypolnenie rabot, okazanie uslug [The official website of the Russian Federation on the Internet for posting information about placing orders for goods, works and services]. Available at: <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (In Russ.).
8. Petrov D.A. Kontraktnaya sistema v sfere zakupok i publichnyye zakupki kak sposoby gosudarstvennogo vozdeystviya na ekonomiku [The contract system in procurement and public procurement as a means of state influence on the economy]. *Konkurentnoye pravo* [Competition], 2013, no. 3, pp. 2–5. (In Russ.).
9. Smotritskaya I., Chernykh S. Gosudarstvennyye zakupki i formirovaniye innovatsionnoy ekonomiki [Public procurement and the formation of an innovative economy]. *Voprosy ekonomiki* [Questions of economy], 2010, no. 6, pp. 108–117. (In Russ.).
10. Smotritskaya I., Chernykh S. Institut kontraktnykh otnosheniy na rynke gosudarstvennykh zakazov [Institute of contractual relations in the government orders]. *Voprosy ekonomiki* [Questions of economy], 2008, no. 8, pp. 108–118. (In Russ.).
11. Smotritskaya I.I. Problemy formirovaniya federal'noy instituta gosudarstvennykh zakupok: teoriya i praktika [Problems of the formation of the Federal Institute of public procurement: Theory and Practice]. *Etap: ekonomicheskaya teoriya, analiz, praktika* [Stage: economic theory, analysis, and practice], 2010, no. 2, pp. 39–52. (In Russ.).
12. Sorokin D.A. Osobennosti konkurentnykh otnosheniy v global'noy ekonomike [Features of competition in the global economy]. *Ekonomicheskiye, yuridicheskiye i sotsiokul'turnyye aspekty razvitiya regiona*. Chelyabinsk, 2008. Pp. 213–219.
13. Famiyeva K.I. Printsipy postroyeniya federal'noy instituta gosudarstvennykh zakupok v Rossiyskoj Federatsii [Principles of construction of the Federal Institute for public procurement in the Russian Federation]. *Voprosy upravleniya* [Questions of Management], 2013, no. 23, pp. 58–65. (In Russ.).
14. Khvostov A.A. Otsenka sistemy gosudarstvennykh zakupok na sootvetstviye printsipam osushchestvleniya effektivnykh zakupok [Assessment of the public procurement system for compliance with the principles of the efficient procurement]. *Audit i finansovyy analiz* [Audit and financial analysis], 2010, no. 1, pp. 184–193. (In Russ.).
15. Barkhatov V.I., Barkhatov I.V., Kapkaev Yu.Sh. *Effektivnost' institucional'nykh form v transformiruyemoy ekonomike* [The effectiveness of institutional forms in transformed economy]. Chelyabinsk, Chelyabinsk State University Publ., 2011. 351 p. (In Russ.).

УДК 339.56
ББК 65.428

ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К ИССЛЕДОВАНИЮ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Е. А. Степанов

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

Выявлены понятие и субъекты внешней торговли, рассмотрена эволюция подходов к исследованию факторов, влияющих на внешнюю торговлю, в том числе классическая и неоклассическая теории, новая технологическая концепция. Особое внимание уделено современным теориям внешней торговли, в том числе концепции технологического разрыва, теории внутриотраслевой торговли, теории жизненного цикла продукта, теории подобию стран и теории конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: *факторы внешней торговли, меркантилизм, классическая теория, экспорт, импорт, факторы внешней торговли, новая технологическая теория, теория подобию стран.*

В экономической теории процесс внешней торговли всегда анализировался как фактор усиления национальной экономики в мировом пространстве, а также как сила, направленная против тенденции понижения нормы прибыли отечественных производителей. Этот тезис, выявленный классической школой в XVIII–XIX вв., до сих пор сохраняет свою значимость. Это связано с тем, что современные ТНК, используя более дешёвые труд и сырьё, снижают производственные издержки, ориентируясь на повышение прибыльности операций. Предприятия ориентируют производство своей продукции не только на отечественные, но и на мировые рынки, осуществляя массовое крупносерийное производство, понижая тем самым свои издержки. Внешняя торговля, делая более дешёвыми элементы постоянного капитала, способствует росту нормы прибыли и делает возможным расширение масштабов производства. Таким образом, анализ факторов внешней торговли в экономических теориях позволяет выявить и обосновать закономерности развития внешнеэкономических связей в современной мировой экономике.

Нами анализируется проблема формирования факторов, оказывающих влияние на внешнюю торговлю в экономической науке, в том числе меркантилизм, классическая и неоклассическая теории. Особое внимание уделено современным подходам, выявляющим институциональную среду формирования этих факторов.

1. Понятие и субъекты внешней торговли. Генезис теорий внешней торговли. Анализ внешней торговли необходимо начать с рассмотрения сущности данного понятия в экономиче-

ских источниках. В литературе по мировой экономике существуют разные толкования понятия «внешняя торговля». По мнению В. В. Покровской, под внешней торговлей понимается форма связи между производителями продукции разных стран, обслуживающая сферу товарного обращения преимущественно через коммерческие сделки, оформленные внешнеторговыми контрактами [1]. Р. И. Хасбулатов под внешней торговлей понимает такую часть произведённых товаров и услуг, которая определённая страна выносит за пределы своей территории в целях реализации, а также ту часть товаров, услуг и иных элементов вещественных и невещественных свойств, которая страна ввозит из-за границы [2]. Под внешней торговлей понимается торговля между странами, включающая вывоз (экспорт) и/или ввоз (импорт) товаров [3]. В «Кратком экономическом словаре» под внешней торговлей понимается торговля одной страны с другими странами, состоящая из ввоза (импорта) и вывоза (экспорта) товаров [4]. По мнению И. Т. и А. И. Балабановых, внешняя торговля характеризуется как система экономических отношений, возникающих при движении товаров, услуг и результатов интеллектуальной собственности между государствами и экономическими субъектами разных государств [5]. По мнению Л. Н. Даниленко, внешняя торговля — это перемещение товаров в форме экспорта-импорта применительно к одной стране [6]. Как считает В. Сельцовский, внешняя торговля представляет собой сумму стоимости товарного экспорта и импорта. Под экспортом он понимает вывоз товаров с территории государства без обязательств об обратном ввозе. Экспорт вклю-

чает в себя вывоз из страны отечественных товаров и реэкспорт. Под импортом подразумевается ввоз товаров на территорию государства без обязательства об обратном вывозе. В импорт товаров включаются ввезённые товары, предназначенные для внутреннего потребления, и реимпорт [7].

Субъектами внешней торговли в стране являются импортёры, экспортёры и государственный сектор, включающий в себя органы, контролирующие внешнюю торговлю. Нормы и санкции, применяемые к участникам внешней торговли на национальном уровне, определяют институты таможенного дела, валютного, санитарного, фитосанитарного контроля и др. Субъекты внешней торговли в схематичной форме представлены на рис. 1. Под институтами мировой экономики мы будем понимать правила внешней торговли, установленные международными экономическими организациями и интеграционными объединениями применительно к внешней торговле страны. Сплошной стрелкой показан реальный поток товаров и услуг, пунктирной стрелкой показан денежный поток. Воздействие государства и институтов мировой экономики на экспортёров и импортёров показаны штриховой линией.

Внешняя торговля развивается под воздействием ряда факторов, которые были предметом изучения многих экономических школ и направ-

лений (рис. 2). Эти теории представлены учениями меркантилистов, классической школой и неоклассическим направлением. Современные концепции внешней торговли по большей части являются развитием или дополнением неоклассической парадигмы.

Теории внешней торговли появились одновременно с первой экономической школой меркантилизма. Представитель этой концепции Т. Ман считал внешнюю торговлю способом увеличения накопления капитала в стране. По его мнению, часть запаса страны (экспорт), которая не возвращается к ней в виде прочих товаров (импорт), должна обязательно вернуться стране в виде драгоценных металлов [8].

Меркантилисты экономически целесообразным рассматривали только экспорт товаров, а в отношении импорта (за исключением сырья, которого нет в стране) предполагали государственный контроль и ограничения в форме высоких ставок таможенных пошлин. Главным фактором, оказывающим влияние на внешнюю торговлю, меркантилисты считали возможность увеличения богатства страны в форме денег (золота и серебра).

Достоинство меркантилизма заключается в том, что он является основой для импортозамещающей модели развития экономики, которую использовали страны «третьего мира» и социалистические страны. Импортозамещающая модель



Рис. 1. Субъекты внешней торговли и их взаимосвязь



Рис. 2. Факторы внешней торговли в экономической науке

в настоящее время является приоритетной и для российской экономики. Сущность модели заключается в такой государственной политике, которая поддерживает и развивает импортозамещающие отрасли. Поддержка отраслей выражается в протекционистской защите отраслей, конкурирующих с импортом. Крайняя форма протекционизма проявляется в виде автаркии, когда вводится неконвертируемость валюты и государственная монополия на внешнюю торговлю.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что импорт является индикатором импортозамещения. Явление импортозамещения может приносить стране как положительные, так и отрицательные эффекты. Положительный эффект заключается в появившейся возможности развития импортозамещающих отраслей, созданием новых рабочих мест. Кроме того в связи с заменой импортных основных средств отечественными аналогами, снижаются валютные расходы страны. Примером этому может послужить развитие сельскохозяйственной отрасли в России в результате запрета ввоза сельскохозяйственной продукции из стран Западной Европы. Отрицательным моментом импортозамещения является тот факт, что производства, защищённые государством, могут стать нерентабельными и неэффективными, и в течение неопределённого периода субъ-

екты национальной экономики платят большие налоги.

2. Факторы внешней торговли в классических теориях. Классик экономической теории, А. Смит, критикуя меркантилистов, считал, что богатство страны заключается в развитых факторах производства — капитале, труде и земле, а не во владении драгоценными металлами [9]. Он также выделял как абсолютные естественные и приобретённые преимущества. Естественными преимуществами обладают такие страны, которые владеют уникальными природными ресурсами. Это природные, климатические, почвенные условия, наличие в недрах земли нефти, газа, золота, алмазов, выход к морю и т. д. Такие преимущества создают условия для естественного разделения труда. Приобретёнными преимуществами обладают страны, которые эффективно разместили производительные силы на своей территории, используя инновационные достижения научно-технического прогресса. Также к абсолютным преимуществам А. Смит относил размеры территории страны, уровень культуры и образования, эффект масштаба производства, транспортные расходы.

Д. Рикардо, опираясь на труды А. Смита, разработал теорию относительных (сравнительных) преимуществ [10]. В своих рассуждениях он

вводит понятие альтернативной стоимости, представляющей собой сравнение цен двух единиц отечественных товаров, выраженных через количество труда (рабочего времени), затраченного на их производство. Он считал разницу в производительности труда в государствах единственным фактором, которой создаёт предпосылки для внешней торговли. Эта разница зависит в свою очередь от географических условий и уровня социально-экономического развития. Согласно его теории, страна будет экспортировать такие товары, в производстве которых она обладает сравнительным преимуществом, и импортировать товары, в производстве которых у неё таких преимуществ нет. Поэтому даже если одна страна в меньшей степени эффективна, чем другая, в производстве двух товаров (все товары производятся без абсолютных преимуществ), всё равно есть условия для взаимовыгодной внешней торговли.

Концепция сравнительных преимуществ была уточнена и дополнена Дж. Ст. Миллем [11]. Он выдвинул тезис о том, что фактор, объясняющий внешнюю торговлю различиями в производительности труда, является недостаточным. Поэтому он вводит необходимый фактор «обоюдного спроса», который управляет внешней торговлей. По его мнению, равновесное положение на мировом рынке достигается тогда, когда ценность экспорта в одной стране соответствует ценности импорта в другой. На этой основе он определил страны, которые получают максимальную выгоду от внешней торговли. Такими являются страны, товары которых пользуются наибольшим спросом за границей и которые меньше всего нуждаются в импорте.

Г. Харберлер построил графическую модель концепции сравнительных преимуществ Д. Рикардо, используя категоричный аппарат издержек замещения [12].

К. Макдугалл эмпирически проверил теорию Д. Рикардо в 1951 г. с применением статистических данных 1937 г. [13]. В результате выяснилось, что отрасли, в которых производительность труда США была сравнительно больше, чем в Великобритании, имеют более высокий паритет американского экспорта к английскому в других странах. Данные выводы также подтвердил венгерский экономист Б. Баласса [14]. Таким образом, можно увидеть, что основным фактором внешней торговли в классической интерпретации является различие в производительности труда торговых стран.

Классическая теория позволила создать базу для экспортоориентированной модели развития, которую используют развитые страны. Сущность модели сводится к такой государственной политике, которая поддерживает и ориентирует новые производства на внешний рынок. Примером экспортоориентации могут послужить «новые индустриальные страны» (Южная Корея, Сингапур и Тайвань), добившиеся быстрого экономического роста и активного торгового баланса благодаря стимулированию экспортных отраслей. С этой же целью ряд постсоветских стран (Россия, Казахстан и т. д.) пытаются перевести на экспортную основу свои предприятия по переработке первичного и вторичного сырья. Экспортная деятельность поддерживается государством посредством введения различных институтов, выгодных для предприятий. Например, институт возврата НДС государством предприятию-экспортёру, институт таможенных процедур переработки для снижения уплаты таможенных платежей предприятием-переработчиком.

3. Факторы внешней торговли в неоклассической интерпретации. Неоклассическая концепция внешней торговли существенно скорректировала классическую теорию посредством введения в анализ дополнительно ещё одного фактора производства и ещё одного товара. Концепция была представлена теорией Хекшера — Олина, парадоксом Леонтьева, теоремой выравнивания цен на факторы производства П. Самуэльсона.

Сущность теории Хекшера — Олина сводится к следующей теореме: страна будет экспортировать такой товар, который она производит с использованием сравнительно избыточного и дешёвого фактора производства, и импортировать товар, в производстве которого требуется использование сравнительно недостающих и дорогих факторов производства [27]. Так как в странах существуют различные цены на факторы производства, то страны с низкой ценой труда будут обладать сравнительными преимуществами при производстве трудоёмких товаров, а страны с низкой ценой капитала — при производстве капиталоемких товаров. Следовательно, каждая из стран будет производить на экспорт такие товары, которые относительно дешевле произвести, используя дешёвый фактор производства.

П. Самуэльсон дополнил теорию Хекшера — Олина теоремой выравнивания цен на факторы производства, согласно которой специализация

насыщенной капиталом страны на производстве капиталоемкого товара приводит к повышению спроса и цены на капитал, а специализация богатой трудом страны на выпуске трудоёмкого товара приводит к повышению спроса и цены на труд [15]. Доказательство этой теоремы обосновало необходимость упразднения всех внешнеторговых ограничений, приводящего к ликвидации разрыва в уровне социально-экономического развития развитых стран и стран «третьего мира», а вторых, к оптимальному распределению факторов производства в мировой экономике и максимизации национальных доходов торгующих стран.

В. Леонтьев эмпирически проверил теорему Хекшера — Олина [16]. Эта проверка опосредовала формулировку парадокса, сущность которого сводится к тому, что теория Хекшера — Олина срабатывает не для всех стран. Анализ внешней торговли в США в 1947, 1951 и 1956 гг. выявил, что в этой стране более капиталоемким является не экспорт, а импорт товаров, хотя капитал является сравнительно дешёвым, а труд дорогим. В. Леонтьев в своём анализе использовал таблицу «затраты–выпуск» экономики США для расчёта объёма труда и капитала в репрезентативной выборке в 1 млн долл. экспортных и импортозамещающих товаров на 1947 г.

Таким образом, неоклассическая теория в качестве фактора, оказывающего влияние на внешнюю торговлю, видит различие обеспеченности стран экономическими ресурсами.

4. Развитие неоклассической парадигмы и современные подходы, объясняющие факторы внешней торговли. После Второй мировой войны в экономической литературе появился спектр концепций, объясняющих различные причины внешней торговли. Анализ проводился главным образом на базе классического и неоклассического направлений. Предметом анализа стали доходы факторов производства, получаемые от внешней торговли, как между странами, так и внутри стран. К таким концепциям относят модель вознаграждения факторов производства Столпера — Самуэльсона, теорию Рыбчинского, модель специфических факторов производства Самуэльсона — Джонса.

В. Столпер и П. Самуэльсон развили теорию Хекшера — Олина и пришли к выводу, что в долгосрочном периоде внешняя торговля неизбежно приводит к росту дохода владельца фактора производства, который интенсивно используется

в экспортном производстве, и к снижению дохода такого фактора производства, который интенсивно используется в импортозамещающем производстве [28]. Таким образом, свободная внешняя торговля снижает реальный доход, приходящийся на недостающий фактор производства, независимо от характера его потребления. Эта теория срабатывает при определённых дефинициях (совершенная конкуренция на рынке товаров и факторов, мобильность факторов, неизменность предложения факторов производства).

Теория Т. Рыбчинского строится практически на тех же предпосылках, что и модель Столпера — Самуэльсона, кроме допущения об изменении цен, которые считаются постоянными [17]. Сущность заключается в том, что расширение экспортного производства, использующего относительно избыточный фактор, приводит к стагнации производства в других отраслях, для которых данный фактор не является относительно избыточным. Эти отрасли будут испытывать растущую потребность в импортных товарах. Следовательно, практическое значение теории заключается в том, что она позволяет предвидеть последствия активного расширения производства в экспортных отраслях: такое расширение неизбежно приведёт к застою или к падению производства и необходимости импорта в других отраслях. Если отрицательный эффект стагнации превысит положительный эффект от расширения экспортного производства, то возникнет эффект «голландской болезни».

Акцент в теории специфических факторов Самуэльсона — Джонса делается на мобильности факторов производства между отраслями [18; 19]. Труд они считают мобильным фактором, а другие факторы производства — специфическими, то есть используемыми при производстве товара только в одной отрасли. Следовательно, в результате увеличения внешней торговли специфические факторы экспортного сектора будут развиваться, а факторы, специфические для импортозамещающих производств, — сокращаться. Прямо пропорционально этому будут изменяться и доходы владельцев специфических факторов. Согласно этой теории для существования внешней торговли необходимо различие относительных цен на производимые товары. Исходя из этой теории сторонниками политики свободной торговли должны являться владельцы специфических факторов экспортных производств, а настаивать на протекционистской политике долж-

ны владельцы специфических факторов, конкурирующих с импортом.

Развитие инновационных высокотехнологичных отраслей и стремительный рост экспорта их продукции стали причиной возникновения неотехнологического направления, которое было представлено концепцией внутриотраслевой торговли, теорией технологического разрыва и моделью жизненного цикла продукта.

Теория внутриотраслевой торговли была разработана П. Кругманом, К. Ланкастером и Е. Хелпманом и возникла на базе критики и отрицания модели Хекшера — Олина [20–22]. По их мнению, структура межотраслевой торговли является следствием сравнительных преимуществ отдельных государств, а рост внутриотраслевой торговли стимулируется посредством производства дифференцированного продукта и экономии от масштаба. В современных мирохозяйственных связях применяют обе формы внешней торговли. Чем больше различий в обеспеченности факторами производства между государствами, тем большее значение для внешней торговли между ними приобретает развитие межотраслевой торговли. И, наоборот, чем больше сходства между государствами наблюдается в обеспеченности факторами производства, тем большее значение для внешней торговли между ними приобретает развитие внутриотраслевой торговли. Сравнительные преимущества, лежащие в основе межотраслевого обмена, зависят от природно-географической специфики конкретного государства, в то время как внутриотраслевой обмен базируется на сравнительных преимуществах, приобретённых в результате экономического роста и развития.

Концепция технологического разрыва М. Познера утверждает, что большая часть внешней торговли между странами основана на изобретении инновационных продуктов в какой-то одной отрасли, что даёт фирме возможность создать монополию в мировой экономике [23]. Эта монополия является временной и основывается на патентах и лицензиях, выдача которых инициирует разработку и изобретение инноваций. В силу того, что инновации первоначально появляются в одном государстве, государство приобретает преимущество: инновация позволяет производить продукты с меньшими издержками. Если инновация заключается в производстве нового продукта, то фирма-инноватор в течение определённого промежутка времени обладает так называемой квазимонополией, то есть получает дополнительную

прибыль, осуществляя экспорт. В результате обрывается «технологический разрыв» между странами», обладающими и не обладающими этими инновациями. Данный разрыв постепенно будет преодолеваться, так как другие государства начинают копировать инновации. Однако пока разрыв не преодолен, экспорт инновационных товаров, производимых по новой технологии, будет продолжаться. Недостатком этой модели является то, что она не даёт объяснения масштабов технологического разрыва и методов его ликвидации.

В результате обобщения и развития модели технологического разрыва появилась теория жизненного цикла продукта Р. Вернона [24], разработанная в 1966 г. Эта теория утверждает, что особые виды продуктов проходят цикл, состоящий из нескольких этапов: внедрение, рост, зрелость и старение. В зависимости от цикла производство товара перемещается из одной страны в другую. Этапы цикла неразрывно связаны между собой и представляют собой особый континуум.

Этап внедрения предполагает разработку инновационного продукта как реакцию на установленную потребность, производство и продажу продукта на внутреннем рынке, незначительный экспорт. Продукт предлагается, как правило, потребителям с высоким доходом. Большие издержки производства продукта переходят на затраты этих потребителей, которые готовы купить его по высокой цене. Таким образом, чем больше индивидов с высоким уровнем дохода, тем больше вероятность появления на рынке инновационного товара.

На стадии роста спрос на внутреннем рынке быстро расширяется и продукт получает общее признание. Другие страны, в первую очередь развитые, начинают предъявлять спрос на продукт. Вначале спрос удовлетворяется полностью экспортом, а затем появляется производство нового продукта в других странах благодаря международной передаче технологий. У конкурентных производств появляется стимул производить инновационный товар, вводя в него небольшие изменения, и тем самым преодолевается патентная и лицензионная защита инновационного продукта. Таким образом, за счёт экспорта и создания новых предприятий в других странах происходит расширение рынка.

На стадии зрелости спрос на мировом рынке на продукт начинает выравниваться. Технология производства товара стандартизируется, что позволяет использовать менее квалифицированный труд, снизить производственные издержки, сто-

имость и достичь максимума выпуска продукта первичными фирмами и зарубежными предприятиями. На данном этапе начинается массовое серийное производство иностранными фирмами, снижается себестоимость единицы продукта, что даёт возможность увеличивать реализацию продукта и в развивающихся странах. Страно-новатор теряет свои сравнительные преимущества в производстве инновационного продукта. Появляется возможность перевода предприятий в страны «третьего мира», обладающие дешёвой и менее квалифицированной рабочей силой.

На четвёртой стадии цикла продукция стареет, её производство начинает сворачиваться, так как покупатели с высоким уровнем дохода начинают отдавать предпочтение новым товарам. В этот период всё производство продукта сосредоточивается в развивающихся странах, которые снабжают индустриальные страны соответствующим продуктом.

Таким образом, происходит перемещение сравнительных преимуществ из стран с высоким уровнем технологического развития в менее развитые в технологическом отношении страны, в которых труд относительно дешёв и требуется менее квалифицированная рабочая сила.

В соответствии с данной моделью страны специализируются на производстве и экспорте одного и того же продукта на разных стадиях цикла, что называется концепцией летящих гусей.

У. Грубер, Д. Мехта и Р. Вернон выявили зависимость между расходами на НИОКР страны и величиной экспорта [25]. Они указали на то, что именно в данных расходах заключается временное сравнительное преимущество, которое приобретают предприятия и государства при внедрении и разработке инновационных продуктов.

Рассмотренные выше теории внешней торговли основывались на различии в обеспеченности стран определёнными факторами, а не на их сходстве. Этот недостаток устранил С. Линдер, разработав теорию подобия стран [26]. Он рассмотрел специфику инновационных товаров, с которыми американские производители вышли на рынок Европы в 1940–1950-е гг. и выявил, что базовые открытия, которые лежали в основе разработки этих товаров, были сформированы в Европе. Таким образом, технологические продукты создаются фирмами как ответ на потребности отечественной экономики. Затем после расширения производства и насыщения внутреннего рынка фирмы стремятся выйти на внешний рынок.

Такой выход фирма будет проводить на основе товара, разработанного ею для отечественных потребителей, поэтому структура потребления в импортирующей стране должна быть как можно больше приближена к структуре потребления в стране-импортёре. Большинство инновационных товаров производится в развитых государствах, поэтому вначале эти товары интенсивно обращаются на рынках этих государств. Высокая стоимость и высокое качество товаров не позволяют им проникать на внутренние рынки развивающихся государств. Поэтому в развивающихся странах происходит либо замена инновационных товаров на суррогаты, либо, как было отмечено ранее, перемещение соответствующих производств из развитых стран-разработчиков.

Интеграцию неоклассической модели внешней торговли и теории внешнеторговой деятельности фирмы осуществил М. Портер, разработав теорию конкурентных преимуществ. В центре внимания его анализа лежит взаимосвязь четырёх главных экономических параметров, формирующих экономические условия поведения фирмы-экспортёра:

- 1) факторные условия;
- 2) параметры спроса;
- 3) близкие обслуживаемые отрасли;
- 4) стратегия фирмы и конкуренция.

Наряду с традиционными факторами производства — трудом, капиталом, землёй и предпринимательскими способностями, М. Портер выделял такие факторы развития внешней торговли, как информационная обеспеченность в сфере науки и техники; состояние транспортной системы; состояние системы здравоохранения; система связи; обеспеченность населения жильём. Эти условия создают обстановку, в которой фирмы достигают конкурентного преимущества в мировой экономике.

Параметр спроса определяется ёмкостью и динамикой спроса, дифференциацией спроса на ассортимент товаров, отношение к качеству товара. Именно до выхода нового изделия на мировой рынок оно должно пройти проверку у себя в стране.

Присутствие в экономике поддерживающих и родственных отраслей, обеспечивающих фирму-экспортёра необходимыми материалами, комплектующими и информацией, выступает фактором формирования и поддержки конкурентного преимущества.

Особую роль в обеспечении конкурентно-

го преимущества играет параметр структуры фирмы и конкуренции внутри государства. М. Портер был противником концентрации производства на одной отечественной фирме, защищённой государственной поддержкой, так как большая часть таких фирм характеризуется низкой производительностью и расточительностью использования факторов производства. Именно жёсткая конкурентная борьба отечественных фирм стимулирует фирму-экспортёра к осуществлению внешней торговли. Такая «закалённость» в домашней конкуренции способствует тому, что фирма использует приобретённые конкурентные преимущества в более жёстких мировых условиях.

Кроме рассмотренных выше параметров, М. Портер выделил случайные события, которые могут как усилить, так и ослабить конкурентные преимущества. К ним он отнёс изобретения, крупные технологические сдвиги, внезапные изменения цен на сырьевом и финансовом рынках, войны и т. п.

В формировании конкурентного преимущества страны, по мнению М. Портера, также играет особую роль государственная экономическая политика. Именно таможенная, денежно-кредитная налогово-бюджетная политика влияют на параметры спроса и факторы производства.

Среди трудов отечественных экономистов, занимающихся исследованием факторов внешней торговли России в условиях глобальной экономики, можно выделить работы В. Бархатова [29; 30; 37], Д. Плетнёва [31] и Е. Степанова [31–33; 38], Т. Ахмадулиной [34], Л. Силаевой [35], В. Сельцовского [36].

На основании проведённого в статье анализа можно сделать следующие выводы.

Главным фактором, влияющим на внешнюю торговлю, является превышение производства то-

варов над потребностью населения страны в этих товарах, что обуславливает необходимость экспорта. Превышение потребности населения страны в товарах над внутренним производством этих товаров является причиной импорта.

Главным фактором, оказывающим влияние на внешнюю торговлю, меркантилисты считали потребность страны в увеличении её богатства в форме денег (золота и серебра). Основным фактором внешней торговли в классической интерпретации является различие в производительности труда торгующих стран. Неоклассическая теория в качестве причины, оказывающей влияние на внешнюю торговлю, видит различие в обеспеченности стран факторами производства.

Анализ существующих в экономической теории концепций внешней торговли показал, что большинство из них анализировали факторы внешней торговли на уровне страны. Современные теории показали, что внешнеторговые решения принимаются на уровне фирмы, которая ищет возможности экспорта товаров для снижения издержек и использования избыточных мощностей.

Современные теории внешней торговли выделяют следующие факторы внешней торговли: сходство структур потребления торгующих стран, изобретение инновационного продукта, расходы на НИОКР, технические изменения, возникающие в отрасли.

Современные теории внешней торговли основываются на либеральных постулатах неоклассического направления. Они доказывают необходимость полного устранения вмешательства государства в экономику стран и, как альтернативу, предлагают их замену нормами и правилами международных экономических организаций (ВТО, МВФ и т. д.).

Список литературы

1. Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. для бакалавриата и магистратуры / В. В. Покровская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2015. – 731 с.
2. Международная торговля : учеб. для бакалавриата и магистратуры / под ред. Р. И. Хасбулатова. – М. : Юрайт, 2014. – 489 с.
3. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : Инфра, 1999. – 479 с.
4. Краткий экономический словарь / под ред. А. Н. Азриляна. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Ин-т новой экономики, 2002. – 1088 с.
5. Балабанов, И. Т. Внешнеэкономические связи / И. Т. Балабанов, А. И. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1998.

6. Даниленко, Л. Н. Мировая экономика : учеб. пособие / Л. Н. Даниленко. – М. : КноРус, 2010. – 320 с.
7. Сельцовский, В. Л. Статистика и анализ внешней торговли : учеб. пособие / В. Л. Сельцовский. – М. : РИОР : Инфра-М, 2014. – 251 с.
8. Munn, T. England treasure by foreign trade / T. Munn. – Oxford : Basil Blackwell, 1928.
9. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов : Кн. IV. О системах политической экономии / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1935.
10. Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо [пер. с англ.; предисл. П. Н. Ключкина]. – М. : Эксмо, 2008. – 153 с.
11. Mill, J. S. Principles of political economy / J. S. Mill. – N. Y. : Kelly, 1965.
12. Harberler, G. The Theory of international trade / G. Harberler. – London : W. Hodge and Co, 1936.
13. MacDougall, Q. D. A. British and american exports: a study suggested by the theory of comparative costs / Q. D. A. MacDougall // Economic J. – 1951. – December. – Part I. – P. 697–724; 1953. – December. – Part II. – P. 487–521.
14. Ballase, B. An empirical demonstration of classical comparative cost theory / B. Ballase // Rev. of Economics and Statistics Theory. – 1963. – August. – P. 231–238.
15. Samuelson, P. A. International trade and the equalization of factor prices / P. A. Samuelson // Economic J. – 1948. – June. – P. 165–184.
16. Leontief, W. Factor proportions and the structure of american trade: further theoretical and empirical analysis / W. Leontief // Rev. of Economics and Statistics. – 1956. – November. – P. 386–390.
17. Rybczynsky, T. M. Factor endowments and relative commodity prices / T. M. Rybczynsky // *Economica*. – 1955. – № 84. – P. 336–341.
18. Samuelson, P. Ohlin Was Right / P. Samuelson // *Swedish J. of Economics*. – 1971. – № 73.
19. Jones, R. A three-factor model in theory, trade, and history // *Trade, Balance of Payments and Growth: Essays in Honor of C. P. Kindleberger*. – Amsterdam, 1971. – P. 3–20.
20. Krugman, P. R. Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade / P. R. Krugman // *American Economic Rev.* – 1980. – December. – P. 950–959.
21. Lancaster, K. Intra-industry trade under perfect monopolistic competition / K. Lancaster // *J. of Intern. Economics*. – 1980. – P. 151–175.
22. Helpman, E. International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: A Chamberlin — Heckscher — Ohlin approach / E. Helpman // *J. of Intern. Economics*. – 1981. – August. – P. 305–340.
23. Posner, M. V. International trade and technical change / M. V. Posner // *Oxford Economic Papers*. – 1961. – P. 323–341.
24. Vernon, R. International investment and international trade in the product cycle / R. Vernon // *Quarterly J. of Economics*. – 1966. – May.
25. Gruber, W. The R&D Factor in international trade and investment of United States of industries / W. Gruber, D. Mehta, R. Vernon // *J. of Political Economy*. – 1967. – February. – P. 20–37.
26. Linder, S. B. An essay on trade and transformation / S. B. Linder. – N. Y. : Wiley, 1961.
27. Ohlin, B. Interregional and international trade / B. Ohlin. – Cambridge, 1933.
28. Stolper, W. F. Protection and Real Wages / W. F. Stolper, P. A. Samuelson // *Rev. of Economic Studies*. – 1941. – November. – P. 58–73.
29. Бархатов, В. И. Развитие и экономический рост региона / В. И. Бархатов, Ю. Ш. Капкаев, Д. А. Плетнёв. – Челябинск : ЮУрГУ, 2004. – 320 с.
30. Бархатов, В. И. Глобализация — объективная тенденция развития современного мирового хозяйства / В. И. Бархатов, Г. П. Журавлёва, В. М. Синев // *Вестн. Юж.-Урал. гос. ун-та. Сер. Экономика*. – 2004. – № 10 (4). – С. 5–15.
31. Плетнёв, Д. А. Модель взаимосвязи внешней торговли и экономического роста в транзитивной экономике / Д. А. Плетнёв, Е. А. Степанов // *Вестн. Юж.-Урал. гос. ун-та. Сер. Экономика*. – 2003. – № 13 (29). – С. 34–41.
32. Степанов, Е. А. Влияние внешней торговли на экономический рост национальной экономики / Е. А. Степанов // *Вестн. Челяб. гос. ун-та*. – 2013. – № 32 (323). *Экономика*. Вып. 42. – С. 34–42.
33. Степанов, Е. А. Внешняя торговля как фактор экономического роста национальной экономики / Е. А. Степанов // *Экономика, упр. и инвестиции*. – 2013. – № 1 (1). – С. 45–61.

34. Ахмадулина, Т. В. Торговля России продовольственными товарами со странами Восточной Азии / Т. В. Ахмадулина // Рос. внешнеэкон. вестн. – 2012. – № 10. – С. 47–55.
35. Силаева, Л. П. Формирование товарных продовольственных ресурсов на перспективу / Л. П. Силаева // Вестн. Курск. гос. акад. – 2013. – № 5. – С. 6–10.
36. Сельцовский, В. Л. Вопросы совершенствования товарной структуры российского импорта / В. Л. Сельцовский // Рос. внешнеэкон. вестн. – 2014. – № 3. – С. 73–80.
37. Бархатов, В. И. Факторный анализ взаимодействия иностранных транснациональных корпораций с российской экономикой / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2008. – № 1 (102). Экономика. Вып. 13. – С. 128–138.
38. Степанов, Е. А. Внешняя торговля как фактор экономического роста в транзитивной экономике : дис. ... канд. экон. наук / Е. А. Степанов. – Челябинск, 2004. – 160 с.

Сведения об авторе

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

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2015. No. 18 (373). Economy. Issue 51. Pp. 53–64.

THE EVOLUTION OF APPROACHES TO RESEARCH OF FACTORS OF FOREIGN TRADE

E. A. Stepanov

Southern Ural state university, Chelyabinsk, Russia. stepson02031977@mail.ru

Foreign trade in political economy was always considered as factor strengthening positions of national economy in the world economy and secondly as force directed against profit margins declining of domestic producers. Concept and subjects of foreign trade and evolution of views of foreign trade factors including mercantilism, classical and neoclassical theories are considered in the article. Special attention is paid to modern approaches revealing factors of foreign trade including concept technological gap, theory of intra-branch trade, theory of life cycle of a product, the country similarity theory and the competitive advantage theory.

Keywords: *foreign trade factors, mercantilism, classical theory, export, import, foreign trade factors, new technological theory, country similarity theory.*

References

1. Pokrovskaja V.V. *Vneshnejekonomicheskaja dejatel'nost'* [The foreign economic activity]. Moscow, Youright Publ., 2015. 731 p. (In Russ.).
2. Hasbulatov R.I. (ed.) *Mezhdunarodnaja trgovlja* [The international trade]. Moscow, Youright Publ., 2015. 489 p. (In Russ.).
3. Rajzberg B.A., Lozovskij L.S., Starodubceva E.B. *Sovremennyj jekonomicheskij slovar'* [Modern economic dictionary]. Moscow, Infra-M Publ., 1999. 479 p. (In Russ.).
4. Azrilyan A.N. (ed.) *Kratkij jekonomicheskij slovar'* [The short economic dictionary]. Moscow, Institut novoj jekonomiki Publ., 1999. 1088 p. (In Russ.).
5. Balabanov I.T., Balabanov A.I. *Vneshnejekonomicheskie svjazi* [Foreign economic relation]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 1998. Pp. 6–8. (In Russ.).
6. Danilenko L.N. *Mirovaja jekonomika* [The world economy]. Moscow, Knorus Publ., 2010. 320 p. (In Russ.).
7. Seltsovskiy V.L. *Statistika i analiz vneshnej trgovli* [Statistics and analysis of foreign trade]. Moscow, Infra-M Publ., 2014. 251 p. (In Russ.).
8. Munn T. *England Treasure by Foreign Trade*. Oxford, Basil Blackwell, 1928.
9. Smit A. *Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov: Kniga IV «O sistemah politicheskoy jekonomii»* [Research about the nature and the reasons of wealth of the people: The book of IV “About systems of political economy”]. Moscow, Socjkgiz Publ., 1935. (In Russ.).

10. Rikardo D. *Nachala politicheskoj jekonomii i nalogovogo oblozhenija*. [Principal of political economy and tax taxation]. Moscow, Jeksmo Publ., 2008.
11. Mill J.S. *Principles of Political Economy*. New York, Kelly, 1965.
12. Harberler G. *The Theory of International Trade*. London, W. Hodge and C^o, 1936.
13. MacDougall Q.D.A. British and American Exports: A Study Suggested by the Theory of Comparative Costs. *Economic Journal*, 1951, December; part I, pp. 697–24; 1953, December, part II, pp. 487–521.
14. Ballase B. An Empirical Demonstration of Classical Comparative Cost Theory. *Review of Economics and Statistics Theory*, 1963, August, pp. 231–238.
15. Samuelson P.A. International Trade and the Equalization of Factor Prices. *Economic Journal*, 1948, June, pp. 165–184.
16. Leontief W. Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis. *Review of Economics and Statistics*, 1956, November, pp. 386–390.
17. Rybczynsky T.M. Factor Endowments and Relative Commodity Prices. *Economics*, 1955, November, no. 84, pp. 336–341.
18. Samuelson P. Ohlin Was Right. *Swedish Journal of Economics*, 1971, no. 73.
19. Jones R. A Three-Factor Model in Theory, Trade, and History. *Trade, Balance of Payments and Growth: Essays in Honor of C.P. Kindleberger*. Amsterdam, 1971. Pp. 3–20.
20. Krugman P.R. Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. *American Economic Review*, 1980, December, pp. 950–959.
21. Lancaster K. Intra-Industry Trade Under Under Perfect Monopolistic Competition. *Journal of International Economics*, 1980, pp. 151–175.
22. Helpman E. International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition: Achemberlin-Heckscher-Ohlin Aproach. *Journal of International Economics*, 1981, August, pp. 305–340.
23. Posner M.V. International Trade and Technical Change. *Oxford Economic Papers*, 1961, pp. 323–341.
24. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 1966, May.
25. Gruber W., Mehta D., Vernon R. The R&D Factor in International Trade and Investment of United States of Industries. *Journal of Political Economy*, 1967, February, pp. 20–37.
26. Linder, S.B. *An essay on trade and transformation*. Wiley, New York, 1961.
27. Ohlin B. *Interregional and International Trade*. Cambridge, 1933.
28. Stolper W.F., Samuelson P.A. Protection and Real Wages. *Review of Economic Studies*, 1941, November, pp. 58–73.
29. Barhatov V.I., Kapkaev Yu.Sh., Pletnev D.A., Sorokin D.A., Stepanov E.A. *Razvitie i jekonomicheskij rost regiona* [Development and economic growth of the region]. Chelyabinsk, 2004. 320 p. (In Russ.).
30. Barhatov V.I., Zhuravleva G.P., Sinev V.M. Globalizacija — ob'ektivnaja tendencija razvitija sovremenogo mirovogo hozjajstva [Globalization — the objective tendency of development of the modern world economy]. *Vestnik Juzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Southern Ural State University], 2004, no. 4, pp. 5–15. (In Russ.).
31. Pletnev D.A., Stepanov E.A. Model' vzaimosvjazi vneshej trgovli i jekonomicheskogo rosta v tranzitivnoj jekonomike [The model of interrelation of foreign trade and economic growth in transitive economy]. *Vestnik Juzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Southern Ural State University], 2003, no. 13, pp. 34–41. (In Russ.).
32. Stepanov E.A. Vlijanie vneshej trgovli na jekonomicheskij rost nacional'noj jekonomiki [Influence of foreign trade on the economic growth of national economy]. *Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Chelyabinsk State University], 2013, no. 32, pp. 34–42. (In Russ.).
33. Stepanov E.A. Vneshnjaja trgovlja kak faktor jekonomicheskogo rosta nacional'noj jekonomiki [Foreign trade as a factor of economic growth in the national economy]. *Jekonomika, upravlenie i investicii* [Economy, Management and Investments], 2013, no. 1, pp. 45–61. (In Russ.).
34. Akhmadulina T.V. Torgovlja Rossii prodovol'stvennymi tovarami so stranami Vostochnoj Azii [Russia's trade in food products with East Asia]. *Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik* [Russian Foreign Economic Journal], 2010, no. 10, pp. 47–53. (In Russ.).

35. Silaeva L.P. Formirovanie tovarnyh prodovol'stvennyh resursov na perspektivu [The formation of commodity food resources on prospect]. *Vestnik kurskoj gosudarstvennoj sel'skohozjajstvennoj akademii* [Bulletin of Kursk State Academy], 2013, no. 5, pp. 6–10. (In Russ.).

36. Seltsovskiy V.L. Voprosy sovershenstvovanija tovarnoj struktury rossijskogo importa [Issues of improving the commodity structure of Russian imports]. *Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik* [Russian Foreign Economic Journal], 2014, no. 3, pp. 73–80. (In Russ.).

37. Barhatov V.I. Faktornyj analiz vzaimodejstvija inostrannyh transnacional'nyh korporacij s rossijskoj jekonomikoj [The factorial analysis of interaction of foreign multinational corporations with the Russian economy]. *Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Chelyabinsk State University], 2008, no. 1 (102), pp. 128–138. (In Russ.).

38. Stepanov E.A. Vneshnjaja trgovlja kak faktor jekonomicheskogo rosta v tranzitivnoj jekonomike [Foreign trade as a factor of economic growth in transitive economy. Thesis]. Chelyabinsk, 2004. 160 p. (In Russ.).

УДК 332.1
ББК 65.04

РИСКИ ИНТЕГРАЦИИ ТОЧЕК РОСТА В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА

*С. С. Гордеев, А. В. Кочеров, А. В. Подпригора**

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

**Консалтинговая компания «Экспертный совет», Челябинск, Россия*

Исследованы проблемы формирования и поддержки локальных территориальных подсистем опережающего развития — так называемых точек роста экономики региона. Особенности развития субъекта рассмотрены для Челябинской области с явно выраженной точкой роста в экономике — предприятием национального масштаба ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат». Исследование проведено с использованием специализированного информационно адаптированного подхода к анализу, который опирается на принципы методологии мягких систем, где особое место уделяется изучению рассматриваемого объекта. Изучены наиболее важные условия и риски успешной интеграции точек роста в экономику региона: риски неоднородности бюджетной обеспеченности территорий, риски кратковременного становления моноэкономики территорий, риски ограниченного использования потенциала точек роста, риски неэффективного использования региональных сверхдоходов. Представлены условия минимизации рисков поиска и решений в рамках вопросов расширения взаимодействия «общество — бизнес — власть».

Ключевые слова: *регион, управление, точки роста, устойчивость, анализ, риски, условия эффективности.*

В условиях низкого экономического роста и экономической нестабильности с множеством последствий, отмеченных в ряде исследований как научных коллективов, так и отдельных авторов [1; 2], особую актуальность на уровне управления регионом приобретают вопросы формирования и поддержки локальных территориальных подсистем опережающего развития — точек роста экономики региона. Подобное ускорение развития возможно при максимальном использовании конкурентных преимуществ территорий и создаёт предпосылки для ряда других экономических и социальных результатов. Единый универсальный подход для стимулирования регионального роста отсутствует, так как различия экономик территорий делают подобные «рецепты» малоэффективными. Каждая точка роста — явление уникальное, особенно если она создаёт предпосылки масштабного регионального развития. Это полностью относится к самым различным проектам, от строительства крупных промышленных комплексов до создания особых экономических зон и территорий опережающего развития.

Очевидно, что любые изменения темпов роста, структурные изменения в экономике, инфляция, рост напряжений в социуме затрагивают и меняют взаимоотношения в системе «общество — бизнес — власть». При этом следует принять во вни-

мание часто игнорируемый факт, что существенные резервы антикризисной политики, формирования предпосылок и точек роста лежат сегодня не в собственно производственно-финансовой сфере (её регулирование и перспективы в меньшей степени зависят от региональных властей), а в сфере общественной. Это прежде всего потенциал увеличения в регионе человеческого и социального капитала и конкуренции, способности структур власти вместе с обществом высвободить и защищать предпринимательскую инициативу, поддерживать её всестороннее, способствовать внедрению результатов научных исследований и реализации перспективных проектов. Целью статьи является анализ наиболее важных условий и рисков успешной интеграции точек роста в экономику региона на примере Челябинской области.

Сегодня, в постиндустриальную эпоху, именно человеческий капитал становится основой конкурентоспособности и экономического роста регионов [3], а социальный капитал относят (в частности, согласно определениям Всемирного банка) к «институтам, отношениям и нормам, которые формируют количество и качество социальных взаимодействий в обществе» [4]. Между тем в практике регионального управления сейчас по-прежнему преобладает чисто статистический подход к оценке существующих социально-

экономических результатов и проблем, а также вариантов их решения. Разработка и внедрение методов комплексного социо-эколого-экономического анализа, базирующегося на оценках состояния и тенденций развития в регионе человеческого и социального капитала (доверия), для региона предполагает проведение комплекса взаимосвязанных исследований.

С точки зрения устойчивости развития для таких сложных и неоднородных систем, как экономика региона, имеется множество точек равновесного состояния с различными пропорциями между составляющими [5; 6]. Появление точек роста в экономике создаёт предпосылки для перехода такой системы в новое равновесное состояние, с другими более высокими показателями экономического благосостояния и благополучия социума. Поиск подобного состояния связан с решениями множества вопросов стратегического планирования и соответствующих преобразований в институциональной среде. Вопросы определения методических основ оценки возможностей точки роста экономики для бюджетных и социальных перспектив региона, синергетики территориального развития, соответствующих условий и рисков, будут рассмотрены ниже в привязке к современным методам анализа управленческой практики. Подобные проблемы ускорения развития рассматриваются прежде всего в рамках основных методологических основ [7; 8]. Проработка же подобных вопросов для управленческой практики регионального уровня заметно отстаёт [9; 10].

В целом при управлении развитием точек роста в рамках социально-экономической динамики региона рассматривается крайне сложная неоднородная система, с множеством ограничений и одновременно неполной формализацией, имеющая ряд внутренних противоречий и крайне специфичную институциональную среду с несколькими центрами управления. Нормативная база для управления развитием подобной системы крайне ограничена. Очевидно, что в подобных условиях особое значение приобретает формализация, анализ и оценка последствий появления точек роста в предшествующие периоды, их влияние на экономику и социум региона. Поэтому очень важна детализация условий роста региона и его ключевых территорий уже в момент нейтрализации проблем спада — своего рода тюнинг территорий по стабилизации и росту. Успех антикризисных мер во многом зависит от наличия баланса

между необходимыми текущими мероприятиями стабилизации и социальной защиты и перспективными мерами, позволяющими эффективно использовать возможности федерального центра (включая стратегическую управленческую работу на опережение).

Потенциальные возможности появления новых точек роста экономики в условиях структурных перемен и нестабильности сохраняются. При этом ожидаемые последствия социально-экономического развития других территорий будут аналогичны рассмотренным далее. Для подобных задач регионального анализа преимущественными являются специализированные, информационно адаптированные подходы. Поиск решений при этом во многом опирается на принципы методологии мягких систем, где особое место уделяется изучению рассматриваемого объекта. В рамках адаптации этой методологии [11] широко используется сочетание эвристических методов анализа графических изображения. Такие информационно адаптированные эвристические подходы предполагают формирование ряда положений по адаптации к решению конкретной задачи. Подобные подходы уже успешно использовались при решении некоторых задач регионального анализа [12; 13].

Основные моменты и результаты такого анализа (по данным Федеральной службы государственной статистики [14], Федерального казначейства [15] и специальных обследований) рассмотрены для Челябинской области с явно выраженной точкой роста экономики — предприятием национального масштаба ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (далее — ММК). Появление этой точки роста во многом было связано с использованием накопленных и вновь возникших конкурентных преимуществ «металлургической» Челябинской области, где выделяется «всплеск» показателей чёрной металлургии и относительного бюджетного благополучия. Здесь важно остановиться на ключевых особенностях периода развития Челябинской области в 2004–2008 гг. (2004 г. является базовым для анализа). Это период проявления ярко выраженной региональной точки роста и резкой смены динамики развития, с последствиями до настоящего времени.

В сегодняшних нестандартных условиях, при ограниченности опыта антикризисного управления и отсутствии чётких методических рекомендаций, весьма сложно обеспечить такой ба-

ланс между оперативными и стратегическими приоритетами. Велики риски, что многие крайне важные мероприятия будут сформированы и реализованы с опозданием или не в полной мере. Инерционное развитие кризисных явлений может привести к значительному снижению благосостояния населения Челябинской области с 2016 г., неравномерным потерям по отраслям экономики, территориям и социальным группам. Сейчас, в сравнении с кризисом 2009 г., при относительно меньших потерях в экономике, можно ожидать более серьёзных потерь для домохозяйств (из-за вдвое большей инфляции и отсутствия явных предпосылок восстановления докризисных пропорций потребления и цен). Изложенные далее основные моменты и результаты анализа позволяют определить ряд возникающих рисков, средств оптимизации стратегического развития региона и совершенствования регионального управления в условиях появления точек роста.

Рассмотрим риски неоднородности бюджетной обеспеченности территорий. Неоднородность роста доходов местных бюджетов является первым следствием точек роста по территориям. Появление точки роста отражается резким многомиллиардным «всплеском» в динамике доходов бюджетов Челябинской области в июле 2004 г. (в первую очередь областного, рис. 1).

Подобный всплеск отразил рост без какой-либо заметной структурной перестройки экономики. Практически весь этот финансовый успех был связан с резким увеличением поступлений налога на прибыль. Других изменений налоговые поступления не отразили (рис. 2).

При этом столь заметный всплеск бюджетных поступлений прежде всего был за счёт поступлений в г. Магнитогорске (рис. 3). Разовые поступления налоговых платежей от точки роста здесь явно отразились в динамике 7-го месяца. Финансовые результаты двух центров металлургии — Челябинска и Магнитогорска — заметно различались. Годовую динамику Челябинска характеризует отсутствие явных скачков роста (рис. 4). Неравнозначность вклада территорий в бюджетную обеспеченность заметно возросла, и, соответственно, появились новые риски и условия эффективности бюджетного планирования.

Рассмотрим риски кратковременного становления моноэкономики территорий. Рассматриваемый период высокого роста финансового результата ММК (ставшего в тот момент сверхвысокорентабельным) был связан с удачной конъюнктурой на мировом рынке чёрных металлов и с успешной работой менеджмента предприятия в этих условиях. Принципиальные структурные и инновационные преобразования такому росту не предшествовали. Высокая эффективность ММК была исключением в ряду показателей результативности бизнеса региона. Особых успехов роста финансовых показателей не наблюдалось в соседних «металлургических» городах, хотя экономическая конъюнктура рынков создавала благоприятные предпосылки для этого.

Редкое сочетание двух условий: временная сверхвысокая рентабельность продукции чёрной металлургии сочеталась с масштабами производства ММК. В результате в крупном индустриальном регионе появилась мегаточка роста, локализованная в Магнитогорске. Эта точка обеспечи-

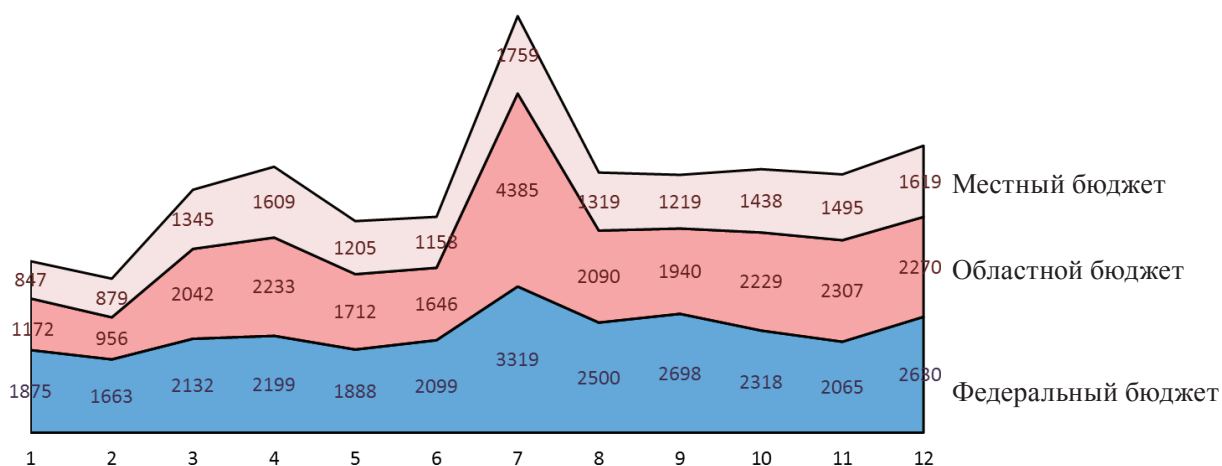


Рис. 1. Динамика распределения налогов по бюджетам Челябинской области в течение 2004 г., млн р

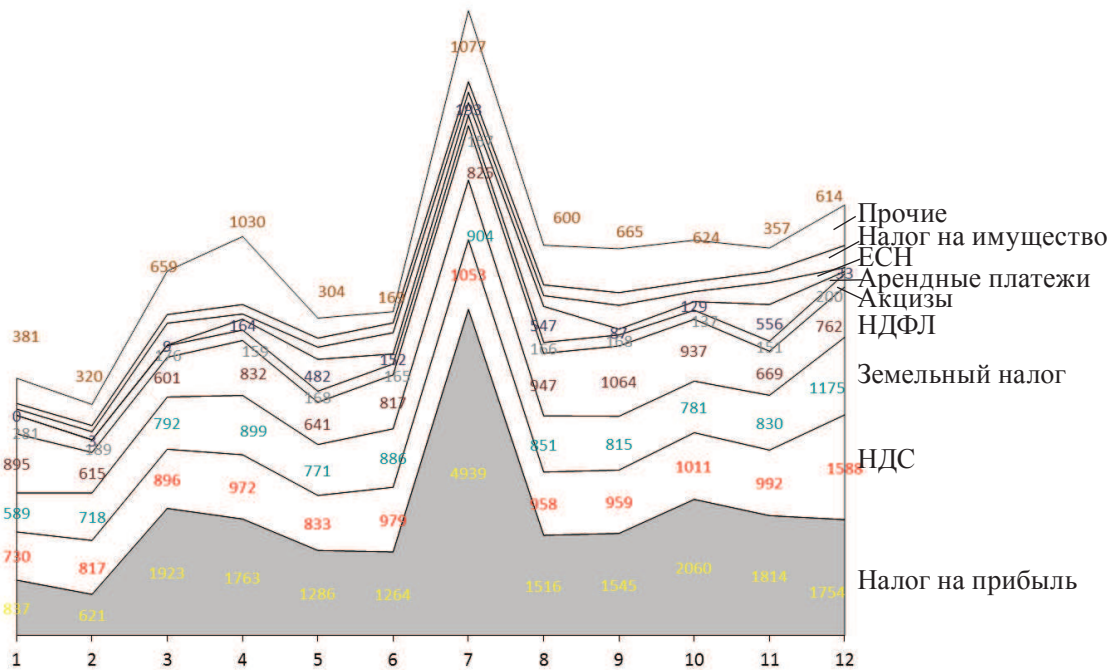


Рис. 2. Структура поступлений основных видов налогов по Челябинской области в течение 2004 г., млн р.

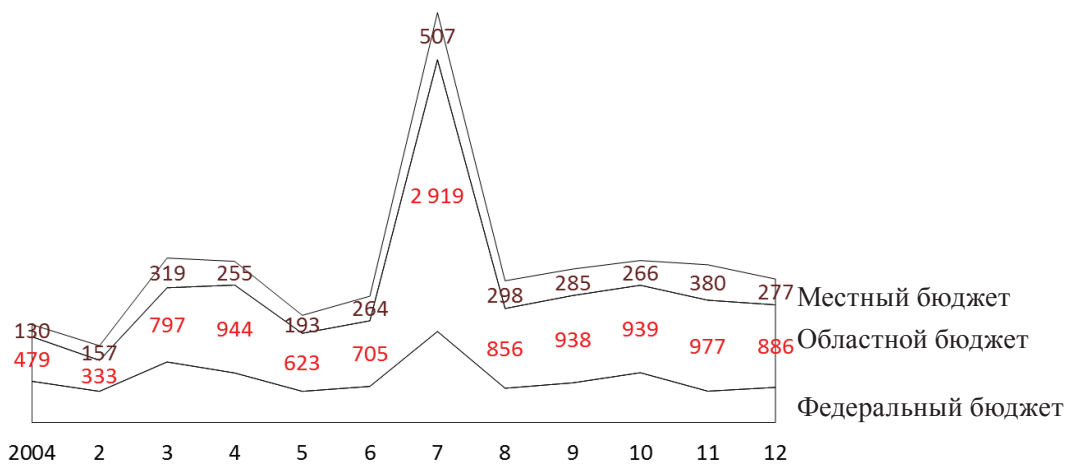


Рис. 3. Динамика поступлений налогов по Магнитогорску в течение 2004 г., млн р.

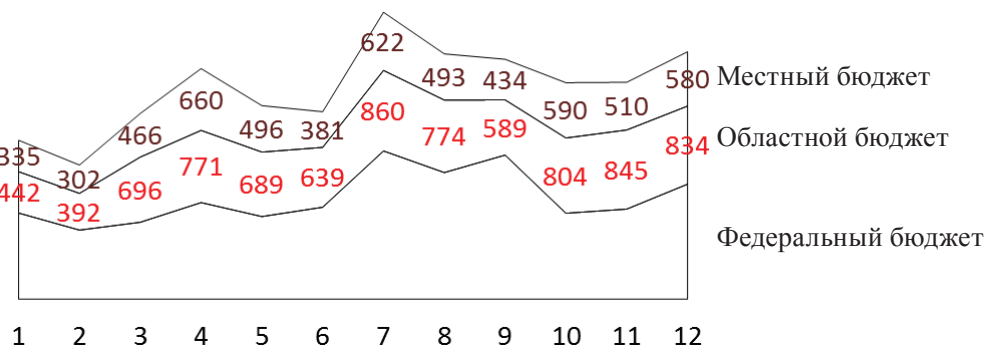


Рис. 4. Динамика поступлений налогов по Челябинску в течение 2004 г., млн р.

вала почти две трети суммарного объёма налогооблагаемой прибыли региона (Магнитогорск — 65%, Челябинск — 20%, остальные территории 15%). Экономика региона по финансовым результатам во многом оказалась экономикой одного предприятия. Положение, когда в регионе две трети прибыли получает одно предприятие, во многом зависящее от факторов внешних рынков, не является устойчивым в перспективе.

Вопросы комплексного социо-эколого-экономического обоснования всех перспектив и синергетики регионального развития, крайне важные для появления других точек роста, в данном случае остались без ответа. Синергетический эффект для региона, в том числе по активизации бизнеса и создания других точек роста, оказался минимальным. Фундаментальных структурных и системных экономических преобразований не произошло, а поверхностные, временные изменения постепенно нивелировались без кардинальных перемен для инвестиционного процесса региона.

Условие устойчивого и эффективного развития региона — максимальное использование всех возможностей точек роста осталось невыполненным. В таких условиях ситуация с получением «сверхдоходов» была ограничена во времени и продолжилась до перемен на мировом рынке в кризис 2008–2009 гг. Впоследствии это отразилось в соответствующих экономических показателях, прежде всего в падении финансового результата и объёма прибыли. Риски и соответствующие потери от кратковременного становления моноэкономики территорий в подобных условиях неизбежны.

Рассмотрим риски ограниченного использования потенциала точек роста. Появление масштабных точек роста требует особой гибкости и эффективности от экономической политики. Даже мегаточки роста региона не обеспечивают желаемого результата без соответствующего использования новых возможностей на региональном уровне управления. Глубокая интеграция точек регионального роста в развитие территорий крайне важна и за счёт синергетики может многократно увеличить социо-эколого-экономический результат для региона.

Недоиспользование потенциала точек роста из-за комплекса управленческих стереотипов снижает результативность точек роста для региона. На фоне улучшения бюджетной конъюнктуры синергетический эффект для экономики области оказывается минимальным. Перспективы фор-

мирования масштабных региональных кластеров, привлечения инвестиций и диверсификации прочих производств могут остаться без реализации, что и произошло в Челябинской области. Последовавшее глубокое падение в кризис 2009 г. (худшие экономические показатели среди индустриальных регионов России) свидетельствует об отсутствии комплексных социально-экономических преобразований. Рост бюджетных поступлений смазывает картину неоднородности эффективности экономики региона.

Показатели роста оказались различными для уровней предприятия, города и региона. Свой шанс в период высокого роста ММК использовал в полной мере, проведя масштабную реконструкцию предприятия и создав задел на будущее. Магнитогорск по ряду показателей социального развития (средняя заработная плата и др.) вышел на первое место в регионе, обогнав миллионный Челябинск. Связанное с этим социальное развитие второго регионального центра области имеет отложенный социально-экономический эффект в перспективе.

Рассмотрим риски неэффективного использования региональных сверхдоходов. При резком росте доходов бюджета сверх прогнозируемых — появления сверхдоходов — возникает своеобразный синдром «бюджетного изобилия» с соответствующей неэффективностью и бесконтрольностью. Риски неэффективного использования региональных «сверхдоходов» многократно возрастают. Именно в таких условиях наглядно проявляются негативные институциональные особенности регионального бюджетного процесса. В существующей управленческой практике при появлении даже миллиардных сверхплановых доходов и бюджетного профицита изменения в бюджет по расходованию этих средств вносятся оперативно, в рамках текущих корректировок при упрощённом анализе перспектив и минимальной общественной экспертизе.

Вместе с тем возможности прогнозирования в условиях перелома трендов скачкообразного роста крайне ограничены. Тем более что это может быть результатом роста одной территории. Так, в рассматриваемом случае структура поступлений доходов в бюджеты кардинально изменилась (рис. 5). Доля налога на прибыль в 3 раза превысила прежде основной налог на доходы физических лиц (а по Магнитогорску — почти в 9 раз).

Резко изменилась ситуация с доходами бюджета, но реальная программа развития под соответ-

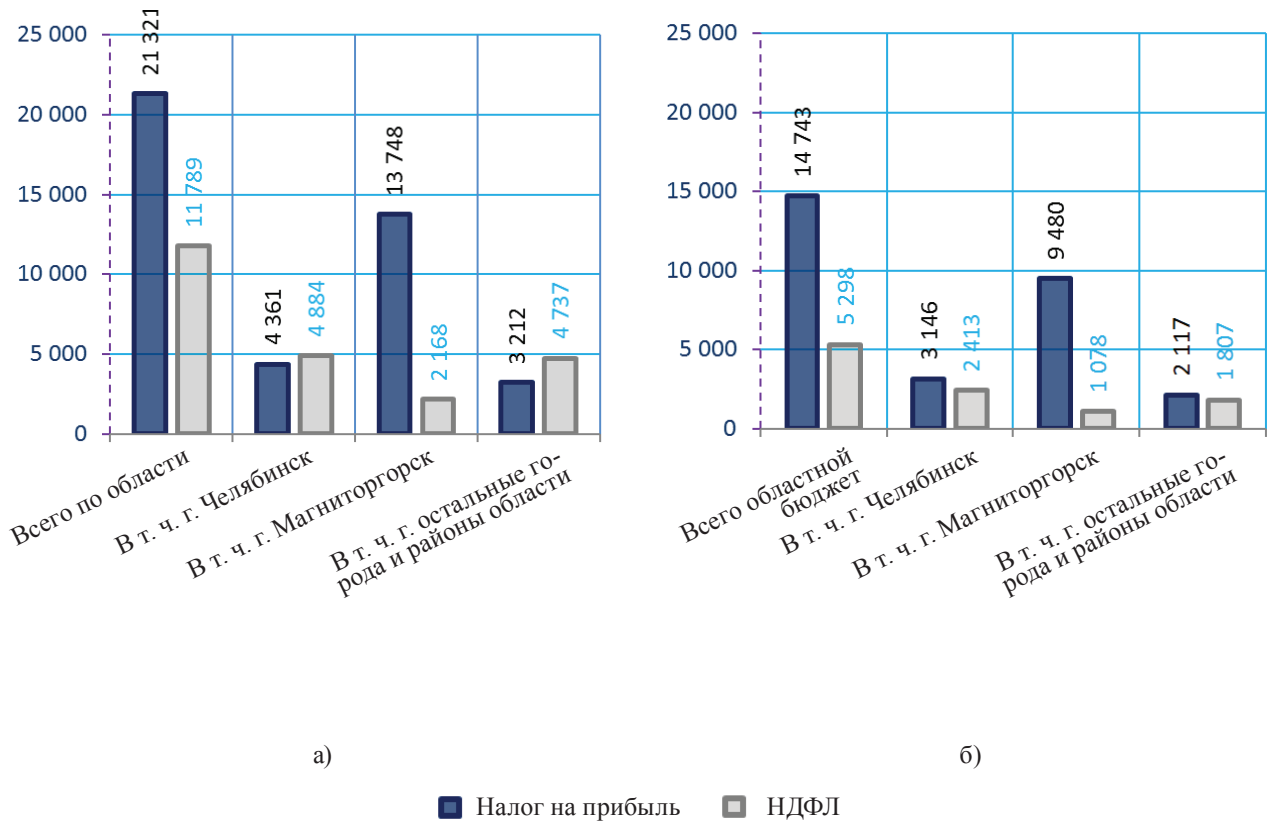


Рис. 5. Поступления от налога на прибыль и НДФЛ в условиях точки роста в 2004 г.— а) в бюджеты всех уровней, млрд р.; б) в областной бюджет, млрд р.

ствующий рост доходов так и не была сформирована. В результате в бюджете появился многомиллиардный профицит (превышение доходов над расходами).

В Челябинской области итоговый выигрыш региона от подобного роста бюджетных доходов был минимален. Условия эффективного использования сверхдоходов в институциональной среде не были созданы. При отсутствии обоснованных стратегических решений качественного изменения финансирования бюджетной сферы не последовало. Пропорционального привлечения федеральных бюджетных средств для целевых программ на условиях софинансирования не наблюдалось, и непрогнозируемые «сверхдоходы» бюджета стали постепенно замещать федеральные поступления. Подобная ситуация упрощает работу региональных органов управления. Профицит бюджета в этот период выходил на уровень 5 млрд р., что фактически означало бесцельное замораживание почти 10 % величины консолидированного бюджета региона. В кризисный 2009 г. в бюджете области возник «про-

вал» с неизбежной потерей прежних достижений и худшими показателями бюджетной обеспеченности на одного жителя среди регионов Урала. Подобное снижение вскоре отразилось на параметрах бюджетного процесса последующих лет.

Всё вышесказанное относится к межведомственным управленческим вопросам. Здесь сталкиваются как объективные, так и субъективные интересы различных ведомств и персоналий. Существуют риски, что даже при наличии жёсткого определения целей решение этих вопросов постепенно войдёт в противоречие с реалиями существующей институциональной среды — функциями, должностными обязанностями, регламентами и сложившейся практикой государственной службы. Очевидно, без решения подобных систематически возникающих межведомственных вопросов на полноценной системной основе, при расширении взаимодействия в рамках «общество — бизнес — власть», принципиально ситуацию с минимизацией отмеченных выше рисков и обеспечения условий интеграции точек роста не изменить.

Список литературы

1. Российская экономика в 2014 году. Тенденции и перспективы (Вып. 36) / [В. Мау и др.; под ред. С. Г. Синельникова-Мурылева (гл. ред.), А. Д. Радыгина] ; Ин-т экон. политики им. Е. Т. Гайдара. – М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2015. – 576 с.
2. Мау, В. С. Экономические кризисы в новейшей истории России / В. С. Мау // Экон. политика. – 2015. – Т. 10, № 2. – С. 7–19.
3. Мишучкова, И. Н. Теории человеческого капитала в экономике / И. Н. Мишучкова // Стратегическая психология глобализации: психология человеческого капитала : учеб. пособие / под науч. ред. А. И. Юрьева. – СПб. : Logos, 2006. – С. 107–139.
4. Грейбл, М. М. Социальный и человеческий капитал как факторы благосостояния и развития / М. М. Грейбл. – М., 2003.
5. Costanza, R. Ecological economics and sustainable development: paper prepared for the international experts meeting for the operationalization of the economics of sustainability / R. Costanza, C. Folke. – Manila (Philippines), 1994.
6. Интриллигатор, М. Математические методы оптимизации и экономическая теория / М. Интриллигатор. – М. : Прогресс, 1975.
7. Корнаи, Я. Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопр. экономики. – 2002. – № 4.
8. Татаркин, А. И. Диалектика государственного и рыночного регулирования социально-экономического развития регионов и муниципалитетов / А. И. Татаркин // Экономика региона. – 2014. – № 1. – С. 9–33.
9. Гордеев, С. С. Устойчивое развитие региона в изменчивой внешней среде / С. С. Гордеев, С. Г. Зырянов, О. П. Иванов, А. В. Кочеров // Социум и власть. – 2015. – № 2 (52). – С. 48–55.
10. Гордеев, С. С. Риски и приоритеты управления регионом в условиях экономической депрессии и роста / С. С. Гордеев, С. Г. Зырянов, О. П. Иванов, А. П. Подопригора // Социум и власть. – 2015. – № 3 (53). – С. 116–123.
11. Гордеев, С. С. Поиск социо-эколого-экономических решений в информационной среде / С. С. Гордеев // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2013. – № 8 (299). Экономика. Вып. 40. – С. 47–52.
12. Гордеев, С. С. Анализ и формализация динамики валового регионального продукта в условиях нестабильности / С. С. Гордеев, А. В. Кочеров // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2014. – № 15 (344). Экономика. Вып. 45. – С. 102–107.
13. Гордеев, С. С. Социально-экономическая интеграция закрытых территориальных образований / С. С. Гордеев, А. Ю. Даванков, А. В. Кочеров, Н. Н. Павлова, Г. Н. Пряхин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2014. – № 15 (344). Экономика. Вып. 45. – С. 116–123.
14. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2014 : стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 900 с.
15. Исполнение бюджетов [Электронный ресурс] // Федеральное казначейство : офиц. сайт. – URL: <http://www.roskazna.ru/byudzheto-subektov-rf-i-mestnykh-byudzheto>

Сведения об авторах

Гордеев Сергей Сергеевич — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник, руководитель научно-образовательного центра «Развитие региональных социально-экономических систем» Института экономики Уральского отделения РАН и ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия. sgordeev222@mail.ru

Кочеров Андрей Валерьевич — начальник научно-исследовательского сектора Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. kocherov.andrey@gmail.com

Подопригора Александр Васильевич — кандидат политических наук, директор консалтинговой компании «Экспертный совет», Челябинск, Россия. agora821@gmail.com

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2015. No. 18 (373). *Economy. Issue 51. Pp. 65–73.*

INTEGRATION RISKS OF GROWTH POINTS IN REGIONAL ECONOMY

S. S. Gordeev

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. sgordeev222@mail.ru

A. V. Kocherov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. kocherov.andrey@gmail.com

A. V. Podoprighora

Consulting company "Expert advice", Chelyabinsk, Russia. agora821@gmail.com

The problems of the formation and support of local territorial subsystems advanced development — “growth points” regional economy. Features of the development of the subject considered for the Chelyabinsk region with a strong “growth point” in the economy — now nationwide OAO Magnitogorsk Metallurgical Combine. The study was conducted with the use of specialized information adapted approach to the analysis, which is based on the principles of the Soft Systems Methodology, where special attention is given to the study of the object in question. The most significant terms and risks of successful integration “growth points” in the region’s economy. Among them are the following: the risks of heterogeneity of budgetary security areas, short-term risk of becoming mono economy areas, the limited use of the potential risks of “growth points”, risks inefficient use of regional windfall. Presents the conditions to minimize risks and find solutions to the issues of expanding cooperation within the “society-business-authority.”

Keywords: *region, management, growth points, stability, analysis, risks, conditions of efficiency.*

References

1. Rossiiskaya ekonomika v 2014 godu. Tendencii i perspektivi [The Russian economy in 2014. Trends and Prospects]. Moscow, 2015. 576 p. (In Russ.).
2. Mau V.S. Ekonomicheskie krizisi v noveishei istorii Rossii [The economic crisis in the modern history of Russia]. *Ekonomicheskaya politika* [Economic Policy], 2015, vol. 10, no. 2, pp. 7–19. (In Russ.).
3. Mishuchkova I.N. Teorii chelovecheskogo kapitala v jekonomike [Theories of human capital in the economy]. *Strategicheskaja psihologija globalizacii: psihologija chelovecheskogo kapitala* [Strategic psychology of globalization: the psychology of human capital]: Tutorial. Ed. by A.I. Yuriev. St. Petersburg, Logos, 2006. Pp. 107–139. (In Russ.).
4. Grable M.M. *Socialnii i chelovecheskii kapital kak faktor blagosostoyaniya i razvitiya* [Social and human capital as factors of well-being and development]. Moscow, 2003. (In Russ.).
5. Costanza R., Folke C. *Ecological Economics and Sustainable Development*. Paper prepared for the international Experts Meeting for the Operationalization of the Economics of Sustainability. Manila, Philippines, 1994.
6. Intrilligator M. *Matematicheskie metody optimizacii i ekonomicheskaya teoriya* [Mathematical methods of optimization and economic theory]. Moscow, Progress Publ., 1975. (In Russ.).
7. Kornai, J. Sistemnaya paradigma [Systemic paradigm]. *Voprosi ekonomiki* [Questions of economy], 2002, no. 4, pp. 4–22. (In Russ.).
8. Tatarkin A.I. Dialektika gosudarstvennogo i rynochnogo regulirovaniya socialno-ekonomicheskogo razvitiya regionov i municipalitetov [The dialectic of state and market regulation of socio-economic development of regions and municipalities]. *Ekonomika regiona* [The Region’s Economy], 2014, no. 1, pp. 9–33. (In Russ.).
9. Gordeyev S.S., Zyryanov S.G., Ivanov O.P., Kocherov A.V. Ustojchivoe razvitie regiona v izmenchivoj vneshnej srede [Stable regional development in changing environment]. *Socium i vlast’* [Socium and Power], 2015, no. 2 (52), pp. 48–55. (In Russ.).
10. Gordeyev S.S., Zyryanov S.G., Ivanov O.P., Podoprighora A.V. Riski i priority upravlenija regionom v usloviyah jekonomicheskoi depressii i rosta [Risks and priorities of regional management in the conditions of

economic depression and inflation growth]. *Socium i vlast'* [Socium and Power], 2015, no. 3 (53), pp. 116–123. (In Russ.).

11. Gordeyev S.S. Poisk socio-ekologo-ekonomicheskikh resheniy v informacionnoy srede. [Search socio-ecological economic decision making in the information environment]. *Vestnik Cheljabinskogo gosudarsvtennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University]. 2013, no. 8 (299), pp. 47–52. (In Russ.).

12. Gordeev S.S., Kocherov A.V. Analiz i formalizaciya dinamiki valovogo regionalnogo produkta v usloviyah nestabilnosti [Analysis and dynamics formalization gross regional product in terms of economic instability]. *Vestnik Cheljabinskogo gosudarsvtennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 15 (344), pp. 102–107. (In Russ.).

13. Gordeev S.S., Davankov A.Y., Kocherov A.V., Pavlova N.N., Pryahin G.N. Social'no-jekonomicheskaja integraciya zakrytyh territorial'nyh obrazovanij [Socio-economic integration of the closed areas]. *Vestnik Cheljabinskogo gosudarsvtennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 15 (344), pp. 116–123. (In Russ.).

14. *Regioni Rossii. Socialno-ekonomicheskie pokazateli 2014* [Regions of Russia. Socio-economic indicators 2014]. Statistical digest. Moscow, 2014. 900 p. (In Russ.).

15. The information on execution of budgets. *The Federal Treasury of Russian Federation*. The official website. Available at: <http://www.roskazna.ru/byudzheto-subektov-rf-i-mestnykh-byudzheto>

УДК 332.135
ББК 65.012.2

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ НА БАЗЕ УСПЕШНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ

Р. Р. Хафизов, В. В. Ананишнев, В. В. Брижанин***

*Департамент социального развития и инноваций Министерства экономического развития РФ;
Московский государственный университет технологий и управления им. К. Г. Разумовского Москва, Россия*

**ООО «Московский кластер бизнес-инициатив», Москва, Россия*

***ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия*

Актуальность статьи определяется сравнительно низкой инновационной активностью компаний в России, а также высокой долей импортной продукции и технологий в большинстве производственных отраслей, что является угрозой экономической безопасности. В статье описан такой инструмент государственного стимулирования инновационной деятельности, как территориальные кластеры, которые призваны помочь в сложившейся ситуации. Приведена краткая история развития теории кластеров в экономике, выделена их ключевая особенность и способ формирования в России. Обозначены основные проблемы, с которыми может столкнуться Россия при реализации инновационной кластерной политики.

Ключевые слова: *инновационный кластер, кластерная политика, кластерная стратегия, промышленность, инновационная деятельность, конкурентоспособность, кооперация, территориальное развитие, региональная экономика, бизнес.*

В сложившихся условиях сложной внешнеполитической и внешнеэкономической ситуации, а также сильной волатильности российской экономики в периоды мировых экономических спадов и других внешних шоков возрастает внимание государства к различным инструментам модернизации и активизации инновационной деятельности. Экономика России в настоящее время находится в замкнутом круге, который связан с тем, что высокие цены на энергоносители не стимулируют крупные корпорации к развитию инновационных отраслей, формируя лишь систему перераспределения унаследованного благосостояния (или ренты) [1]. Однако в последнее время проблема всё больше актуализируется, и поддержка инновационной деятельности в различных национальных долгосрочных стратегиях экономического развития уже выносятся как одна из приоритетных задач государственной политики. Создание с этой целью территориальных кластеров поможет в преодолении структурных перекосов экономики России. Как социальное понятие кластер можно рассматривать как один из способов самоорганизации сообщества с целью выживания в условиях жёсткой международной конкуренции [2].

Кластерный подход уже давно успешно реализуется в странах Европы, США, Китае и др. и рекомендовал себя как эффективный способ раз-

вития наиболее перспективных для конкретной экономической системы отраслей, что в долгосрочном периоде может привести к повышению условий и качества жизни населения, развитию инфраструктуры и предпринимательства, модернизации производства и роста производительности труда за счёт применения новых технологий и продуктов. Причём развитие таких отраслей идёт на локальном уровне — т. е. на уровне отдельных регионов и городов, поэтому кластеры рассматриваются как определённые точки роста экономики. Тем не менее они имеют потенциал не только для внутреннего развития, но способны оказать положительный эффект на ситуацию в отрасли в целом и дать импульс для развития всей экономики [3].

Концепция кластера имеет длительную историю развития и впервые упоминается в работах неоклассика А. Маршалла (1920-е гг.). Анализируя промышленные районы вокруг Лондона, Маршалл пришёл к выводу, что компании из определённой отрасли (или смежных отраслей), сконцентрированные на ограниченной территории, более производительны, чем те, что находятся на большом расстоянии друг от друга. Он объяснял данный феномен с помощью трёх факторов, которые получили название «маршаллианской троицы» (Marshallian Trinity):

– образование пулов рабочей силы (labor market pooling): концентрация предприятий из одной отрасли на ограниченной территории формирует спрос на рынке труда на работников со схожей квалификацией, что обеспечивает преимущество данным компаниям;

– специализированные поставщики (supplier specialization): концентрация предприятий из одной отрасли на ограниченной территории формирует спрос на услуги поставщиков, в связи с чем появляется рынок специализированных поставщиков, что приводит к снижению издержек для данных предприятий;

– перелив знаний (knowledge spillovers): быстрый обмен знаниями и накопленным опытом между участниками кластера, что также благоприятствует их развитию.

Начиная с 1950-х гг. теорию кластеров изучали в различных областях знаний — политологии, урбанистике, градостроительстве, регионоведении [4].

Но наибольшее развитие теория кластеров получила в 1990-е гг. благодаря профессору Гарвардской бизнес-школы М. Портеру. Исследовав более 100 отраслей в 10 странах мира, М. Портер пришёл к выводу, что транснациональные компании не разбросаны хаотично по разным странам, а имеют тенденцию к концентрации в одной стране или даже регионе [5]. Эту закономерность он объяснял тем, что фирмы, достигающие конкурентоспособности на мировом рынке, положительно влияют на своё окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов, и у них появляется потребность в кооперации. Таким образом, ключевой особенностью кластерного подхода является наличие между предприятиями и организациями, функционирующими в одной отрасли (или нескольких смежных отраслях) на ограниченной территории, тесных кооперационных связей, основанных на получении ими синергетического эффекта при решении общих задач, таких как развитие инфраструктуры, расширение рынков сбыта, повышение квалификации работников и т.п.

Также М. Портер отметил, что, во-первых, страны по-разному управляют своей конкурентоспособностью, во-вторых, конкурентоспособность не может быть высока одновременно во всех областях, она распределяется неравномерно и определяется уровнем конкуренции и промышленного роста в территориальных кластерах [1]. Для того чтобы достичь успеха на ми-

ровом рынке, представив конкурентоспособную продукцию, «необходимо соединение правильно выбранной конкурентной стратегии фирмы с конкурентными преимуществами страны» [6], что возможно за счёт создания кластеров на региональном уровне.

Первую волну целенаправленного развития кластеров относят ко второй половине XX в. Ярким примером можно назвать создание так называемого исследовательского треугольника в Северной Каролине [7]. Ещё век назад Северная Каролина считалась одним из беднейших районов США, а сегодня представляет собой один из крупнейших в мире технологических центров. Тяжёлая экономическая обстановка заставила власти штата по-другому взглянуть на сложившуюся ситуацию и искать новые пути развития региона. С этой целью был создан научно-исследовательский парк, который управлялся специально образованной для этого некоммерческой организацией. Идея сработала, и сейчас «исследовательский треугольник» получает в год более 2 млрд долл. только государственного финансирования НИОКР, в нём находится крупнейший научный парк США (170 компаний, включая мировых гигантов IBM, GlaxoSmithKline, Cisco Systems), а также создано более 40 тыс. высокотехнологичных рабочих мест.

Можно сказать, что в настоящее время кластеры рассматриваются не только как эффективная форма кооперации между предприятиями и различными организациями, но и как платформа для разработки и внедрения инноваций. Так, в 2006 г. Европейским союзом утверждён «Манифест кластеризации в странах Европейского союза», а в 2008 г. — «Европейский кластерный меморандум». Главная цель принятых документов — формирование большого количества кластеров с целью усиления конкурентоспособности не только экономик отдельных стран, но и Евросоюза в целом. В Европейском кластерном меморандуме под кластерами понимают группу взаимосвязанных специализированных компаний и учреждений, сконцентрированных в определённом регионе, что создаёт благоприятные условия для инновационной деятельности, поскольку снижаются барьеры для коммерциализации инноваций [8].

Как показывает мировой опыт, в последние два десятилетия процесс формирования кластеров происходил довольно активно (см. таблицу).

Если раньше кластеры больше специализировались на производстве потребительских товаров

Кластеризация отдельных стран мира [10]

Страна	Количество кластеров
Великобритания	168
Германия	32
Дания	34
Италия	206
Индия	106
Нидерланды	20
США	380
Франция	96
Финляндия	9

и создавались с целью повышения конкурентоспособности отдельных регионов и территорий, то сегодня они представляют собой более инновационно ориентированные образования, формируясь в отраслях, в которых намечается определённое «прорывное» движение в области разработки и внедрения на рынок новых продуктов и технологий [10]. Отличительной особенностью инновационных кластеров от промышленных является наличие тесных связей не только между предприятиями, потребителями и поставщиками, но и научно-исследовательскими организациями, которые являются неотъемлемым элементом инновационной деятельности и обеспечивають образовательный потенциал региона.

Сегодня возросла роль государства в формировании кластерных стратегий. Если первоначально кластеры формировались самостоятельно — под влиянием рыночных сил (как показывает в своей теории М. Портер), то сегодня органы исполнительной власти в различных странах, осознав преимущества кластеров в усилении конкурентоспособности экономики, «выращивают» их искусственно в тех отраслях, которые обладают наибольшим инновационным потенциалом. Именно по такому пути пошли в России. В 2012 г. Министерство экономического развития России в ходе конкурсного отбора, в котором участвовали 94 заявки из 49 регионов, сформировало перечень из 25 пилотных инновационных территориальных кластеров, которые присутствуют в 20 регионах 6 федеральных округов: Сибирском, Северо-Западном, Центральном, Приволжском, Уральском и Дальневосточном. Основная цель конкурса — отбор наиболее перспективных инновационно ориентированных отраслей и их точечное развитие за счёт мер государственной поддержки (субсидии из федерального бюджета, со-

финансирование программ развития кластеров из регионального бюджета, поддержка государственных институтов развития, развитие малого и среднего бизнеса и т. п.). В 2013 г. впервые были выделены межбюджетные субсидии на реализацию мероприятий, предусмотренных программами развития 13 инновационных территориальных кластеров, в общем объёме 1,3 млрд р. В 2014 г. объём поддержки был увеличен до 2,5 млрд р. с расширением числа поддерживаемых кластеров до всех 25 кластеров. Вместе с тем в 2015 г. в связи с кризисными явлениями в экономике объём поддержки был определён на уровне 1,25 млрд р. Также в перечень был включён кластер Республики Удмуртия «Удмуртский машиностроительный кластер» и общее количество поддерживаемых кластеров увеличилось до 26 [11]. Большая их часть реализуется в так называемых инновационных анклавах, которые уже имеют особые преференции: наукограды, ЗАТО, и технико-внедренческие зоны. Отобранные пилотные инновационные территориальные кластеры распределились по 6 направлениям: «ядерные и радиационные технологии», «производство летательных и космических аппаратов, судостроение», «фармацевтика, биотехнологии и медицинская промышленность», «новые материалы», «химия и нефтехимия», «информационные технологии и электроника», что соответствует цели, заявленной в принятой в 2011 г. «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», — достижение доли России на мировых рынках в высокотехнологичных отраслях не менее 5–10 % для 5–7 и более ключевых секторов экономики [12].

Главное ограничение российской экономики при реализации кластерной политики заключается в том, кластеры создаются в несвойственной для них бизнес-среде, а именно в условиях слабой конкуренции. В 2014 г. согласно международному рейтингу благоприятности условий для ведения бизнеса (Doing Business) Россия заняла 62-е место среди 189 стран. По отдельным компонентам, оцениваемым в данном рейтинге, Россия занимает последние места, например, по «получению разрешения на строительство» — 156-е, по «международной торговле» — 155-е, по «присоединению к электрическим сетям» — 143-е [14]. Таким образом, сложный доступ к инфраструктуре — это первое препятствие, с которым сталкиваются российские кластеры. Также эксперты отмечают «полурыночный» характер развития

экономики России, при котором государство доминирует над наукой и бизнесом при отсутствии между ними обратных связей, что «блокирует развитие инноваций и процессов диверсификации, изначально загоня кластерные проекты в русло безуспешной догоняющей индустриализации — вместо инновационного перехода» [10].

Кроме того, на федеральном уровне существуют определённые риски при оценке потенциала территорий для будущего формирования кластеров. Как утверждает соратник М. Портера К. Кетельс, государству не следует проводить отбор потенциальных участников кластеров, их проектов и приоритетов развития для целей субсидирования. Его участие в проведении кластерной политики должно ограничиваться софинансированием и инициированием кластеров, поддержкой существующих и зарождающихся кластеров во всех секторах экономики (а не только в передовых или быстрорастущих), обеспече-

нием на уровне каждого кластера доступной статистики и т. п. [13]. Сегодня участники кластеров в сложившихся условиях внешнеэкономических санкций не только ставят задачу по импортозамещению высокотехнологичной продукции, но и ориентируются на определение своих позиций на мировых рынках высокотехнологичной продукции, где уже существует большое количество эффективных кластеров.

Вместе с тем серьёзная перестройка российской экономики благодаря её кластеризации возможна в случае конкуренции инновационных территориальных кластеров не внутри страны, а на международном уровне с конкуренцией среди признанных центров компетенции в той или иной сфере. Также, учитывая масштаб влияния государства на экономические процессы внутри страны, идея кластеров может стать одним из драйверов развития конкурентоспособности страны на международном уровне.

Список литературы

1. Иванова, В. Н. Влияние кластеров на конкурентоспособность экономики субъектов Российской Федерации / В. Н. Иванова, В. В. Тарасенко, Р. Р. Хафизов // Изв. Волгоград. гос. техн. ун-та. – 2014. – № 17. – С. 88–93
2. Тарасенко, В. В. Анализ качества управления кластерной политикой в контексте регионального развития Российской Федерации / В. В. Тарасенко // Совр. проблемы науки и образования. – 2014. – № 5. – С. 311.
3. Тарасенко, В. В. Американская, европейская и азиатская модели реализации кластерной политики / В. В. Тарасенко // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 9. – С. 921–924.
4. Dan, M.-C. Innovative clusters: a solution for the economic development of Romania / M.-C. Dan // Theoretical and Applied Economics. – 2012. – № 9 (574). – P. 6.
5. Porter, M. E. The Competitive Advantage of Nations / M. E. Porter. – N. Y. : Free Press, 1990.
6. Иванова, В. Н. Европейский опыт реализации кластерной политики / В. Н. Иванова, В. В. Тарасенко, Р. Р. Хафизов // Изв. Волгоград. гос. техн. ун-та. – 2015. – № 3. – С. 43–49.
7. Сараев, В. Затерянный кластер [Электронный ресурс] / В. Сараев // Эксперт Online. – URL: <http://expert.ru/expert/2014/51/zateryannyij-klaster/> (Дата обращения: 20.02.2015).
8. European Cluster Memorandum (2008) [Электронный ресурс] // Центр кластерного развития Томской области. – URL: http://www.innoclusters.ru/uploaded/docs/european_cluster_memorandum.pdf (Дата обращения: 20.02.2015).
9. Ананишнев, В. В. Повышение заработной платы как результат сокращения нерациональных социальных расходов организации : автореф. дис. ... канд. экон. наук / В. В. Ананишнев. – М., 2012.
10. Хафизов, Р. Р. Механизмы государственной поддержки инновационных территориальных кластеров в России / Р. Р. Хафизов, Л. А. Байрамкулова // Бизнес. Образование. Право. Вестн. Волгоград. ин-та бизнеса. – 2015. – № 2. – С. 223–227.
11. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации / под ред. Л. М. Гохберга, А. Е. Шадрина. – М. : Издат. дом НИУ ВШЭ, 2013.
12. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р. «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».
13. Смородинская, Н. Территориальные инновационные кластеры: мировые ориентиры и российские реалии [Электронный ресурс] / Н. Смородинская // Материалы конференции НИУ ВШЭ. – URL: <http://regconf.hse.ru/uploads/ede481990d3d34e296401e66fdf53518aa7e6bce6.pdf> (Дата обращения: 20.02.2015).

14. Рейтинг Doing Business 2014 [Электронный ресурс] // Группа Всемирного банка Doing Business. – URL: <http://russian.doingbusiness.org/rankings> (Дата обращения: 20.02.2015).

Сведения об авторах

Хафизов Рустам Рамильевич — аспирант кафедры экономики управления территориальными кластерами Московского государственного университета технологий и управления им. К. Г. Разумовского; заместитель начальника отдела инновационных проектов департамента социального развития и инноваций Министерства экономического развития РФ Москва, Россия. xafizov34@gmail.com

Ананишнев Владислав Владимирович — кандидат экономических наук, президент ООО «Московский кластер бизнес-инициатив», Москва, Россия. ananishnev@moscluster.com

Брижанин Владимир Владимирович — кандидат юридических наук, доцент кафедры менеджмента Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. brizhaninvv@gmail.com

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2015. No. 18 (373). Economy. Issue 51. Pp. 74–79.

CREATION OF INNOVATIVE REGIONAL CLUSTERS IN THE FORM OF “TOP-DOWN” BASED ON SUCCESSFUL INDUSTRIES

R. R. Khafizov

*Ministry of Economic Development of the Russian Federation;
Moscow State University of Technology and Management (Razumovsky University), Moscow, Russia. xafizov34@gmail.com*

V. V. Ananishnev

Limited Liability Company «Moscow cluster business initiatives», Moscow, Russia. ananishnev@moscluster.com

V. V. Brizhanin

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. brizhaninvv@gmail.com

This problem is important today because there is a relatively low level of innovation activity of companies in Russia, as well as a high proportion of imported products and technologies in most manufacturing industries, which is a threat to economic security. Toward this end, the article describes such a tool of state stimulation of innovation as territorial clusters. We have given a brief history of the development of the theory of clusters in the economy, highlighted their key features and method of forming in Russia. In conclusion, we have described the main challenges that Russia may face when implementing innovation cluster policy.

Keywords: *innovation cluster, cluster policy, cluster strategy, industry, innovation, competitiveness, co-operation, regional development, regional economics, business.*

References

1. Ivanova V., Tarasenko V., Khafizov R. Vliyanie klasterov na konkurentosposobnost' ekonomiki sub'ektov Rossiyskoy Federatsii [The impact of clusters on the competitiveness of the economy of the Russian Federation]. *Izvestiya Volgogradskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta* [Proceedings of Volgograd State Technical University], 2014, no. 17, pp. 88–93. (In Russ.).
2. Tarasenko V. Analiz kachestva upravleniya klasternoy politikoy v kontekste regional'nogo razvitiya Rossiyskoy Federatsii [Analysis of the quality control of the cluster policy in the context of regional development of the Russian Federation]. *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya* [Modern problems of science and education], 2014, no. 5, p. 311. (In Russ.).
3. Tarasenko V. Amerikanskaya, evropeyskaya i aziatskaya modeli realizatsii klasternoy politiki [American, European and Asian models of realization of cluster policy]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo* [Economy and business], 2014, no. 9, pp. 921–924. (In Russ.).
4. Dan M.-C. Innovative clusters: a solution for the economic development of Romania. *Theoretical and Applied Economics*, 2012, no. 9 (574), p. 6.

5. Porter M. *The Competitive Advantage of Nations*. New York, Free Press, 1990.
6. Ivanova V., Tarasenko V., Khafizov R. Evropeyskiy opyt realizatsii klasternoy politiki [European experience in the implementation of cluster policy]. *Izvestiya Volgogradskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta* [Proceedings of Volgograd State Technical University], 2015, no. 3, pp. 43–49. (In Russ.).
7. Saraev V. Zatoryannyi klaster [Lost cluster]. *Ekspert Online* [Journal Expert Online]. Available at: <http://expert.ru/expert/2014/51/zatoryannyij-klaster/> (date accessed: 20.02.2015)
8. European Cluster Memorandum (2008). *Tsentr klasternogo razvitiya Tomskoy oblasti* [Center of cluster development of Tomsk region]. Available at: http://www.innoclusters.ru/uploaded/docs/european_cluster_memorandum.pdf (date accessed: 20/02/2015)
9. Ananishnev V.V. *Povyshenie zarabotnoy platy kak rezul'tat sokrashcheniya neratsional'nykh sotsial'nykh raskhodov organizatsii* [Wage increases as a result of cuts in social spending irrational organization. Thesis]. Moscow, 2012. (In Russ.).
10. Khafizov R., Bairamkulova L. Mekhanizmy gosudarstvennoy podderzhki innovatsionnykh territorial'nykh klasterov v Rossii [Mechanism of the government support of innovative regional clusters in Russia]. *Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa* [Business. Education. Right. Bulletin of the Volgograd Institute of Business], 2015, no. 2, pp. 223–227. (In Russ.).
11. Abashkin V., Holland M., Hochberg L., Kucenko E., Rudnik P., Shadrin A. *Pilotnye innovatsionnye territorial'nye klastery v Rossiyskoy Federatsii* [Pilot innovative territorial clusters in the Russian Federation]. Moscow, 2013. 20 p. (In Russ.).
12. *Strategiya innovatsionnogo razvitiya Rossiyskoy Federatsii na period do 2020 goda* [The strategy of innovative development of the Russian Federation for the period up to 2020]. Approved by order of the Government of the Russian Federation of December 8, 2011, no. 2227-p. (In Russ.).
13. Smorodinskaya N. Territorial'nye innovatsionnye klastery: mirovye orientiry i rossiyskie realii [Territorial innovation clusters: global benchmarks and Russian realities]. *Materialy konferentsii NIU VShE* [Proceedings of the conference HSE]. Available at: <http://regconf.hse.ru/uploads/ede481990d3d34e296401e66fd-f53518aa7e6ce6.pdf> (date accessed: 20/02/2015). (In Russ.).
14. Rejting Doing Business 2014 [Doing Business 2014]. *Gruppa Vsemirnogo banka Doing Business* [The World Bank Group Doing Business]. Available at: <http://russian.doingbusiness.org/rankings> (date accessed: 20/02/2015)

УДК 332
ББК 65.04

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЮЖНОГО УРАЛА

Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ, проект № МК-2853.2015.6

Е. С. Зарубежнов

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Рассматриваются проблемы развития промышленного производства в регионе и на федеральном уровне. Обосновывается актуальность реализации программы реиндустриализации. Рассмотрены существующие противоречия, являющиеся основными причинами стагнации производительных сил в перерабатывающих отраслях Челябинской области. Проведён анализ современной хозяйственной ситуации в области. В качестве объекта анализа выбрана металлургическая отрасль на примере Челябинского цинкового завода. Представлены инструменты для реализации реиндустриальной политики. Приводится ряд положительных и отрицательных явлений в экономике региона, которые рассматриваются через призму концепции реиндустриализации. Предлагаются мероприятия, которые смогут оказать благотворное влияние на проект реиндустриализации экономики региона.

Ключевые слова: *реиндустриализация, импортозамещение, металлургия, структурные преобразования, технологический уклад, промышленность, экономическая система.*

Реиндустриализация России неоднократно выступала предметом исследования в работах отечественных учёных — С. Ю. Глазьева [3], С. Г. Кара-Мурзы [8], О. С. Сухарева [12]. Особая роль «постиндустриальных» секторов экономики, в частности культуры, образования, здравоохранения, в восстановлении отечественной промышленности отмечалась в исследованиях А. В. Бузгалина [15], А. И. Колганова [7], Г. П. Журавлёвой [5]. Также интерес представляют работы, описывающие наиболее приемлемые способы производства для успешной модернизации производительных сил: либеральная ветвь исследователей обосновывала преимущества рыночного фундаментализма (В. Л. Иноземцев [6]); о первостепенности новой модели планирования и планового регулирования пропорций общественного производства заявляют сторонники идеи государственного капитализма (С. С. Губанов [4]); консервативное крыло отмечает первостепенное значение государственного вмешательства в рыночные отношения (С. Д. Бодрунов [2]). Особую важность в данном исследовании имеют работы экономистов, занимающихся проблемой региональной реиндустриализации, — В. И. Бархатова [1], О. А. Романовой, А. И. Татаркина [13], В. П. Шуйского [14].

Для решения задачи по реиндустриализации экономики России требуется интенсивное развитие ведущих производственных секторов эко-

номики, систематическое обновление их технологической основы и динамичного наращивания конкурентных преимуществ. В настоящее время можно определить ряд направлений по реализации этих задач, позволяющих начинать движение к достижению поставленной цели. Учитывая сложную ситуацию в экономике страны, можно ожидать частичного торможения по отдельным направлениям и проектным решениям. Но необходимо использовать все возможности для изыскания и получения ресурсов и продолжения работы в каждом из направлений. Определённые перспективы открываются в связи с созданием Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и началом в 2015 г. совместной деятельности, а также усилением тенденций развития экономического сотрудничества России со странами Востока, в первую очередь с Китаем и Индией, с которыми у Российской Федерации успешно развиваются и технологические отношения, и инвестиционные программы.

Для реализации программы по реиндустриализации экономики требуется провести стимулирование инновационного развития действующей промышленности, освоения на предприятиях новой, а также импортозамещающей продукции, модернизации и технологического переоснащения производств. Провести разработку новых материалов и модификаторов в промышленности, в том числе на основе нанотехноло-

гий. Для этого требуется воспитание креативной молодёжи и кадровое обеспечение. Для реиндустриализации экономики в регионах необходимо заинтересовать в этом органы государственной власти и субъекты бизнеса (в том числе на принципах государственного и частного партнёрства). Требуется поддержка общественности в целях повышения эффективности региональной экономической системы. Всё это должно реализовываться за счёт средств федерального бюджета, бюджета областей, муниципальных бюджетов и частных средств. Программа реиндустриализации регионов должна быть органично интегрирована, а также согласована с направлениями федеральной политики и должна учитывать интересы бизнес-сообществ регионов. Правовую основу реиндустриализации экономики регионов должны составлять Конституция, Указы Президента, федеральные законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации.

Рассмотрим концепцию внедрения реиндустриализации в российской экономике. Сакраментальный вопрос внедрения политики индустриализации государства в России возник ещё в прошлом веке, но интерес бизнеса и политиков к этому вопросу отсутствовал до недавнего времени. Стремление бизнеса получить прибыль «здесь и сейчас» сформировало определённые правила игры и направленность интересов бизнеса, вектор которого далёк от модернизации и создания нового и высокотехнологичного производства. На протяжении долгого времени в России было выгодно не производить, а продавать и перепродавать товары невысокого уровня передела. Кроме того, производство, которому положили начало наши предки в 1950–1960-е гг., требовало довольно крупных вложений в капи-

тализацию и модернизацию либо полного обновления. В 1990-е гг. большинство заводов, которые принадлежали государству, отошли в частную собственность, лучшие земельные участки стали принадлежать не колхозам, а представителям бизнеса и бюрократической элиты. Те, в свою очередь, развития и никакого освоения этим землям не дали, а в дальнейшем в условиях рыночной экономики и капитализации стали на этих участках строить коттеджные посёлки и дома. Заводы также по прошествии определённого промежутка времени утратили своё прямое назначение, были разорены, перепроданы и стали торговыми комплексами либо офисными зданиями. На протяжении уже 20 лет обсуждается вопрос улучшения промышленной структуры государства, но картина остаётся неизменной. В середине июня 2015 г. Росстат опубликовал данные о промышленном производстве по итогам второго квартала текущего года. Так, по данным ведомства, промышленное производство в мае продолжило падение — оно ускорилося до 5,5% после 4,5% в апреле. За пять месяцев снижение составило 2,3%. В начале года ожидалось, что по итогам текущего года промышленное производство покажет слабый рост примерно в 0,6% (рис. 1).

Сегодня, в период экономической и политической нестабильности, с введением санкций против России, мы впервые оказались перед фактом полного отсутствия импортозамещения и своей несостоятельности самообеспечения себя всем тем, что мы имели на протяжении долгого времени. «Проблема импортозамещения, то есть замены на российском рынке товаров иностранного производства отечественными, не нова и периодически поднимается, в том числе и руководством страны. В первую очередь, импортозаме-

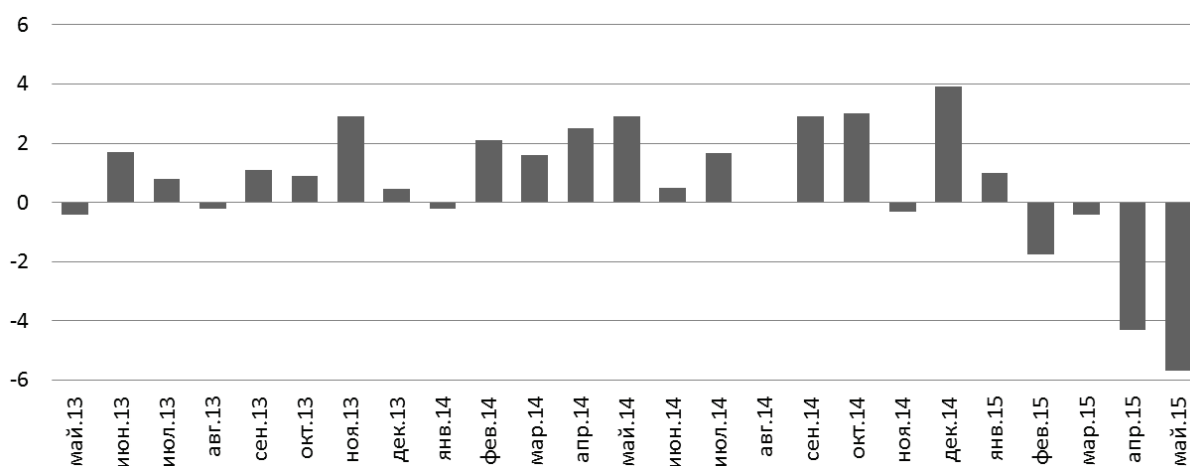


Рис. 1. Динамика промышленного производства России, % год к году

щение связывают с решением одной из основных задач экономики России — её диверсификацией. Однако попытку разработать целостную политику власти предприняли только после введения санкций», — так говорилось в послании Президента РФ Федеральному Собранию в конце 2014 г. о преодолении критической зависимости от зарубежных технологий и промышленных товаров. К использованию данной ситуации в связи с санкциями для выхода на новые рубежи развития Президент РФ В. Путин призывал и в ходе прямой линии в апреле 2015 г. Политика президента по модернизации и реиндустриализации получила своё развитие и на данный момент реализуется в направленности политики и бизнеса. Это ярко демонстрирует Стратегия 2020. Одной из важнейших и острейших проблем российской экономики является задача восстановления стагнирующего промышленного производства и выведения его к 5-му и 6-му технологическим укладам (С. Ю. Глазьев).

Минпромторг сформировал перечень приоритетных критических видов продукции и услуг программного обеспечения, импорт которых необходимо или желательно заместить отечественными аналогами. «Перечень охватывает 23 отрасли и сегмента, более 800 видов продукции и технологий — по 20% из них это можно сделать в ближайшей перспективе, по большей части — примерно до 2020 г., а по 5% — скорее всего, не удастся», — уточнил первый заместитель министра промышленности и торговли РФ Г. Никитин на парламентских слушаниях в Российском экономическом университете им. Г. В. Плеханова (табл. 1).

Данные показывают, что начавшиеся процессы импортозамещения коснулись в первую очередь товаров пищевой промышленности. Этого и следовало ожидать, учитывая санкции по вво-

зу продуктов питания. Более слабые процессы отмечаются в лёгкой промышленности (хлопчатобумажные ткани). Также в тяжёлой промышленности выделяется сокращение импорта стальных труб, которое было компенсировано ростом внутреннего производства и расширением товарного ассортимента соответствующей продукции. Следует отметить, что во многих секторах производства, в частности в автомобильной промышленности, существует высокий потенциал импортозамещения. «Грех не воспользоваться сложившейся ситуацией, когда появились экономические предпосылки импортозамещения, включая повышение конкурентоспособности нашей продукции», — считает Г. Никитин. Но для его реализации необходимы господдержка отечественных производителей и снижение процентных ставок по кредитованию и налогообложению для облегчения долговой нагрузки предприятий.

Анализ промышленного потенциала Челябинской области. Челябинская область — один из наиболее крупных в экономическом отношении субъектов Российской Федерации. Среди регионов России она занимает 4-е место по объёму отгруженной продукции в обрабатывающих производствах, 6-е — по уровню социально-экономического развития и качеству управления финансами, 9-е — по строительству жилья и 11-е — по объёму валового регионального продукта. Производственный потенциал области определяют металлургический, машиностроительный, аграрно-промышленный, топливно-энергетический и строительный комплексы.

Предприятия Челябинской области в чёрной металлургии производят 30,8% всероссийского выпуска стали, 27% проката, 15,4% стальных труб. 1 674 тыс. человек заняты в различных отраслях экономики, или 47,3% от численности на-

Таблица 1

Импорт и внутреннее производство важнейших товаров в январе 2014 — апреле 2015 г.

Товар	Импорт, тыс. т	Изменение год к году, %	Динамика производства, год к году, %
Мясо свежее и мороженое	154,9	-40,7	+13,5
Мясо птицы	65,1	-46,5	+12,7
Рыба свежая и мороженая	130,4	-47,7	+6,0
Ткани хлопчатобумажные, 1 000 м ²	44 112,0	-17,1	+1,6
Трубы стальные	118,5	-48,0	+14,3
Автомобили легковые, тыс. шт.	128,8	-48,8	-20,5
Автомобили грузовые, тыс. шт.	7,2	-74,0	-24,6

селения Челябинской области. На северо-западе области располагаются уникальные крупнейшие центры атомной промышленности (города Снежинск и Озёрск), а на западе — центры ракетостроения и космической техники (рис. 2).

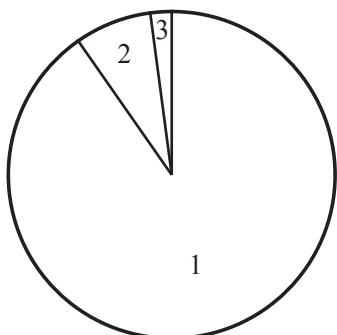


Рис. 2. Структура промышленного комплекса Челябинской области:

- 1 — обрабатывающие производства, 90,3 %;
2 — производство и распределение электроэнергии, газа и воды, 7,6 %; 3 — добыча полезных ископаемых, 2,1 %

Челябинской области принадлежит долгосрочный кредитный рейтинг Aa1.ru, который характеризуется высоким уровнем развития промышленности, ростом доходов областного бюджета, растущей инвестиционной привлекательностью, низким объемом накопленного государственного долга Челябинской области, хорошей кредитной историей, а также высоким качеством управления.

В Челябинске сконцентрирован ряд предприятий чёрной и цветной металлургии (Челябинский металлургический комбинат, Челябинский электрометаллургический комбинат, Челябинский трубопрокатный завод, Челябинский цинковый завод), а также предприятий, производящих электронное оборудование, — «Теплоприбор» и «Промышленная группа «Метран»». Приоритетным направлением развития металлургического комплекса Урала на период до 2020 г. является инновационное обновление отрасли, что гарантирует повышение её экономической эффективности, ресурсосбережение, решение экологических проблем и повышение конкурентоспособности продукции, а также увеличение поставок на мировой рынок.

Лидерами пищевой индустрии области являются «ЦПИ — Ариант», «Хлебпром» и «Первый хлебокомбинат».

Челябинск обладает значительным научно-образовательным потенциалом, на его территории находятся ведущие вузы Челябинской области.

Для реализации программы реиндустриализации экономики Челябинской области, по нашему мнению, нужно начинать с промышленного комплекса, который, в свою очередь, может выступить реаниматором станкостроительного и машиностроительного направлений. Для анализа рассмотрим Челябинский цинковый завод. ОАО «Челябинский цинковый завод» (ЧЦЗ) — вертикально-интегрированная компания, в которой представлен полный технологический цикл производства металлического цинка: от добычи и обогащения руды до выпуска готовой продукции в виде рафинированного цинка и сплавов на его основе.

На долю компании приходится более 60% российского и около 2% мирового объема производства цинка. Внедрены самые современные в Европе научно-производственные технологии. Завод реализует программу модернизации, обеспечивая производство цинка качества special high grade, что подтверждается регистрацией Лондонской биржей металлов торговой марки CZP SHG (chelyabinsk zinc plant special high grade), гарантирующей чистоту металла не ниже 99,995% по содержанию цинка. В 2003 г. был введен в строй новый комплекс электролиза цинка, что расширило производственный потенциал завода до 176 тыс. т цинка SHG. Дальнейшее развитие производства, расширение сырьевой базы призваны укрепить лидирующие позиции компании в цинковой отрасли России и максимально обеспечить растущие потребности отечественной промышленности в цинке высочайшего качества и сплавах на его основе. Продукция данного завода используется в различных отраслях промышленности: при цинковании стального листа для металлоконструкций и автомобилестроения, в машиностроении и химической промышленности.

В июне 2007 г. ЧЦЗ приобрёл оборудование ведущего британского производителя цинковых и алюминиевых сплавов для литья под давлением, компании Brock Metal (Norton Canes, Cannock, Staffordshire, Великобритания), что способствовало расширению ассортимента продукции за счёт продуктов с высокой добавленной стоимостью.

ЧЦЗ входит в «Группу ЧТПЗ», которая объединяет такие предприятия, как Челябинский трубопрокатный завод, подразделение по производству и реализации трубок «ЧТПЗ-Комплексные Трубные Системы» (в него входят предприятия «СОТ», Магнитогорский завод механомонтажных заготовок, Завод специальных монтажных изде-

лий), металлоторговая компания «МетриС», компания по заготовке и переработке металлолома «ЧТПЗ-Мета». В 2006 г. ЧЦЗ, реализуя стратегию вертикальной интеграции, приобрёл 100%-й контроль над компанией «Nova Цинк» — оператором расположенного в Казахстане Акжальского месторождения свинцово-цинковых руд (Шетский район Карагандинской области). В 2005–2010 гг. среднегодовой объём производства Акжальского ГОКа составил 38 тыс. т цинка в концентрате, что удовлетворяет потребности ЧЦЗ на 20% от полной производственной мощности. В 2005 г. степень извлечения цинка из руды на месторождении составила 91%, среднее содержание цинка в производимом концентрате — 53,4%. Следующим шагом стало подписание ЧЦЗ в январе 2007 г. лицензионного соглашения с Роснедрами на разведку и разработку Амурского цинкового месторождения в Брединском районе Челябинской области сроком на 25 лет. Данное предприятие

успешно реализует стратегию государства по реиндустриализации и внедряет новые технологии, используя объекты интеллектуальной собственности (табл. 2).

Но у данного предприятия есть возможные риски, связанные с истечением сроков действия патентов. Истечение сроков действия патентов, не использующихся из-за отсутствия финансовых вложений на их реализацию, может привести к необходимости патентования новой или усовершенствованной технологии для обеспечения патентной чистоты. Также при отсутствии патентов на изобретения, которые созданы и используются на ЧЦЗ, возможны судебные тяжбы со сторонними организациями, претендующими на исключительное право.

Производство цинка в мире в 2014 г. составило 13,513 млн т. Это примерно на 5% больше по сравнению с 2013 г. Потребление металла было на уровне 13,809 млн т — это на 6,5% боль-

Таблица 2

Объекты интеллектуальной собственности, применяемые на Челябинском цинковом заводе

Запатентованная технология	Описание	Технологический эффект	Результаты использования
Котёл-утилизатор	Котёл-утилизатор, включающий радиационную камеру с ограждающими теплообменными поверхностями и последовательно установленные и соединённые с ней конвективные газоотходы, внутри которых расположены конвективные поверхности нагрева, барабан-сепаратор с подводными и отводящими трубопроводами, отличающийся тем, что каждый конвективный газоход выполнен в виде отдельных монтажных секций	Повышение эффективности работы котла-утилизатора при снижении эксплуатационных затрат, а также повышение технологичности изготовления, монтажа, ремонта	Используется с 2007 г. Подтверждено повышение эффективности работы котла-утилизатора
Способ очистки сульфатных цинковых растворов от примесей	Получение раствора медного купороса выщелачиванием медного кека. Подача раствора на цементационную очистку	Снижение затрат на приобретение товарного медного купороса	Используется с 2004 г. В промышленных условиях подтверждена эффективность данной технологии
Способ вальцевания цинковых кеков	Вальцевание цинковых кеков, включающее их смешение, окатывание совместно с твёрдыми углеродсодержащими отходами угольной и нефтеперерабатывающей отраслей промышленности, крупностью менее 2 мм в смеси с кальций- и магнийсодержащими материалами при содержании оксида магния в смеси 20–50% и соотношении в шихте $(CaO+MgO)/SiO_2 = 2÷4$ и вальцевание окатанного материала с добавкой углеродсодержащего материала крупностью более 2 мм при температуре 1 100 °С	Повышение производительности вальцевки и снижение расхода углеродсодержащего материала	Планируется к внедрению в вальцевальном цехе

Окончание табл. 2

Запатентованная технология	Описание	Технологический эффект	Результаты использования
Способ переработки цинксо­дер­жа­щих метал­лур­гических отходов	Переработка цинк­со­дер­жа­щих метал­лур­гических отходов, включающая смешение с коксовой мелочью, окомкование шихты и последующее вельцевание в трубчатой печи. В шихту подаётся гидроксид кальция в количестве 20–30 % от содержания кремнезёма в шихте и коксовая мелочь крупностью менее 1 мм в количестве 13–17 % от веса шихты, а окомкование шихты ведётся с получением гранул размером 2–4 мм и влажностью 10–12 %. Вельцевание ведётся при температуре 900–1 000 °С	Повышение произ­во­дительно­сти вель­це­печи и снижение расхода углерод­со­дер­жа­щего матери­ала при переработке цинк­со­дер­жа­щих метал­лур­гических отходов	Планируется к вне­дрению в вель­це­пехе
Шихта для вель­це­ва­ния цинк­ви­не­цо­ло­во­со­дер­жа­щих мате­ри­алов	Вельцевание шихты цинк­ви­не­цо­ло­во­со­дер­жа­щих мате­ри­алов в смеси с известняком, твёрдым углеродистым восстано­ви­те­лем и дополни­те­льным цинк­же­ле­зо­со­дер­жа­щим сульфидным продуктом	Повышение из­в­ле­че­ния цинка, свинца и олова	Планируется к вне­дрению в вель­це­пехе
Способ вель­це­ва­ния окислен­ных цинк­со­дер­жа­щих мате­ри­алов	Способ вель­це­ва­ния окислен­ного цинк­со­дер­жа­щего мате­ри­ала во вращающейся трубчатой печи, включающий подачу коксика в шихту и воздушного дутья с добавкой водяного пара в количестве, обеспечи­ва­ю­щем его содержание в воздушном дутье 14–25 %	Снижение рас­хо­да восстано­ви­теля и содержание цинка и свинца в клин­ке­ре, исключается раз­мягчение мате­ри­ала в печи	Используется в вель­це­пехе с 2013 г.
Шихта для вель­це­ва­ния цинк­ви­не­цо­ло­во­со­дер­жа­щих мате­ри­алов	Шихта для вель­це­ва­ния содержит цинк­ви­не­цо­ло­во­со­дер­жа­щий мате­ри­ал, каль­ций­со­дер­жа­щий мате­ри­ал, твёрдый уг­ле­ро­ди­стый восстано­ви­тель, дополни­те­льно содержит цинк­же­ле­зо­со­дер­жа­щий сульфидный продукт	Повышение из­в­ле­че­ния цинка, свинца и олова	Планируется к вне­дрению в вель­це­пехе

ше, чем в 2013 г. Данное увеличение потребления цинка обусловлено увеличением объёмов потребления в Китае (на 11,7%), США (на 3,0%), Индии (на 0,4%), Южной Кореи (на 6,7%), Японии (на 1,6%) и Европе (в общей сложности на 0,6%).

Рост производства, соответственно, наблюдался в Китае (на 14,3%), Казахстане (на 2,6%), Европе (в общей сложности на 3,5%). Наблюдался рост на 1,4% в производстве цинкового концентрата по сравнению с 2013 г. Данный рост был достигнут увеличением производства на рудниках Китая, США, Европы, Мексики. ILZSG прогнозирует мировое потребление цинка в 2015 г. на уровне 14,1 млн т — на 1% больше, чем в 2014 г. Планируется, что производство рафинированного цинка в 2015 г. в мире вырастет также на 1% — до 13,7 млн т. По оценкам экспертов, баланс мирового рынка цинка в ближайшие 2 года останется дефицитным. ЧЦЗ остаётся лидером на российском рынке и подтвержда-

ет репутацию надёжного партнёра у зарубежных потребителей. В 2015 г. предприятие планирует выйти на уровень производства в 170 тыс. т цинка. В течение 2014 г. цены на цинк характеризовались высокой волатильностью — изменялись от 1942 долл./т в марте до 2420 долл. в июле. Средняя цена на цинк в течение 2014 г. составила 2 164,46 долл. Максимальная амплитуда колебания цен в течение года составила 478 долл. В течение первого квартала 2015 г. наблюдался стабильный уровень цен на уровне 2 000–2 150 долл. Максимальный достигнутый уровень котировок составил 2 183,50 долл./т, минимальный — 1 985 долл./т. Во втором квартале 2015 г. наблюдался высокий уровень волатильности цен.

Предприятие выбрало приоритетным направлением следование современным стандартам социальной ответственности и партнёрства между бизнесом, работниками и обществом. Цинковый завод является одним из ярких примеров удачного разви-

тия промышленности нашей страны. Но и на этом предприятии не всё так гладко: оборудование устаревает и изнашивается, происходит закрытие отдельных цехов и сокращение персонала.

Вообще степень износа основных средств промышленного сектора Челябинской области — явление отрицательное. Так, в секторе добычи полезных ископаемых и обрабатывающем производстве уровень износа превысил 40%. Также тяжёлая ситуация наблюдается в сфере производства и распределения электроэнергии. Остаётся острой ситуация по отсутствию достаточного количества железорудной базы для чёрной металлургии, рудной базы по бокситам, олову, вольфраму, редкоземельному сырью (иттриевая группа). Наличие на предприятиях Челябинской области повышенных, по сравнению с зарубежными предприятиями-аналогами, удельных расходов сырья, материальных ресурсов и энергоресурсов в натуральном выражении на производство однотипных видов металлопродукции накладывает негативный отпечаток на развитие промышленности в целом.

Необходимые мероприятия по реиндустриализации металлургического комплекса.

Приоритетным направлением по модернизации производственных процессов является разработка энергосберегающих технологий и расширение собственной энергетической базы. Далее нужно провести работы по ускорению структурных преобразований с выводом неэффективных мощностей или диверсификацией производств. Также важной задачей является обеспечение на промышленных предприятиях высококвалифицированных кадров.

Реиндустриализация промышленности Челябинской области базируется на ряде отраслевых стратегий и программ развития, целью которых является увеличение доли конкурентоспособной отечественной продукции за счёт развития и создания новых высокотехнологичных производств. Вопросы реиндустриализации и технического перевооружения промышленности в последние годы являются приоритетными в деятельности и политике государственных структур Челябинской области. Разработка новых технологий переработки сырья и производство новых видов продукции высокого передела дадут толчок для развития промышленного производства. В данном вопросе при активном взаимодействии с руководителями промышленных предприятий и организаций региона сформирована сводная информация по перспек-

тивам кратко-, средне- и долгосрочного развития отраслевых предприятий. Реализация данных программ осуществляется в рамках предоставления различных форм государственной поддержки Челябинской области, в том числе областной государственной гарантии. Реиндустриализация металлургических производств области позволяет повысить экономическую и энергетическую эффективность, снизить негативное воздействие на окружающую среду, а также стимулирует производство продукции высокого передела, способствующего повышению её качества и конкурентоспособности. Некоторые инвестиционные проекты металлургических предприятий Челябинской области, реализуемые за счёт собственных и привлечённых средств, правительство РФ определило как приоритетные. Реализация этих проектов даёт мультипликативный эффект для всех отраслей промышленности. Ярким примером является пуск стана «5000» на Магнитогорском металлургическом комбинате — это и обеспечение трубных компаний штрипсом для производства труб большого диаметра, и обеспечение спроса топливно-экономического комплекса в этих трубах, и обеспечение спроса мостостроения, котлостроения, энергетического и атомного машиностроения и строительства. Также пуск первого в России рельсобалочного стана по производству 100-метровых рельсов на Челябинском металлургическом комбинате позволит «Российским железным дорогам» отказаться от импортных закупок и одновременно ускорить необходимую перекладку железнодорожных путей, требующих немедленной замены, и прокладку новых, современных, соответствующих мировому уровню железных дорог темпами, в 4 раза превосходящими ныне реализуемые.

Основным результатом реализации программы реиндустриализации области будет обновление промышленного комплекса, которое обеспечит повышение его экономической эффективности, ресурсосбережения, экологической безопасности и рост конкурентоспособности продукции в требуемых номенклатуре, качестве и объёме поставках как на внутренний, так и на внешний рынки. Но в свете последних событий по признанию «Мечел» банкротом можно констатировать факт снижения производственного потенциала Челябинской области. На 15 июня 2015 г. долг «Мечел» составляет 6,772 млрд долл., из которых 69% приходится на государственные банки России, 23% — на иностранные, 8% — на бон-

ды. Сбербанк уже заявил о намерении инициировать банкротство трёх дочерних структур «Мечела» — Челябинского металлургического комбината, холдинговой компании «Якутуголь» и Братского завода ферросплавов. Общая сумма задолженности «Мечел» перед Сбербанком составляет 83,6 млрд р., в том числе по состоянию на 1 июля просрочено более 11,8 млрд р. Так как «Мечел» является оборонным предприятием страны, то его банкротство указывает на неудачу в политике реиндустриализации экономики Челябинской области и России в целом.

Промышленная система, которая сформировалась в период плановой модели хозяйствования и дошла до нас в том виде, в каком она сейчас есть, может развиваться (реиндустриализоваться) по нескольким (не противоречащим друг другу) направлениям:

— структурная диверсификация сложившейся промышленной системы, поддержанной импортозамещающей политикой государства;

— формирование новых производств.

Исходя из этого, по нашему мнению, направление развития, которое предполагает всевозможные формы деструкции далеко несовершенной промышленной системы Южного Урала, не допустимо. В данном случае на ликвидированной базе, с выращенной производственной цепочкой добавленной стоимости, более мелкого, высокотехнологичного и производительного субъекта хозяйствования, отвечающего задачам региональной и федеральной экономической, технологической и военной безопасности, не появится. Это уже тенденции деиндустриализации, которые в ранг вектора развития мир в прошлом уже закладывал. Негативный опыт уже известен.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Инновационно-креативная экономика как альтернативный путь деиндустриализации экономики России / В. И. Бархатов, О. В. Дьяченко // Журн. экон. теории. – 2013. – № 3. – С. 65–79.
2. Бодрунов, С. Д. Формирование стратегии реиндустриализации России : монография / С. Д. Бодрунов ; Ин-т нового индустриал. развития. – СПб., 2013. – 680 с.
3. Глазьев, С. Ю. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования / С. Ю. Глазьев, Д. С. Львов, Г. Г. Фетисов. – М. : Наука, 1992. – 207 с.
4. Губанов, С. С. Державный прорыв. Неиндустриализация России и вертикальная интеграция / С. С. Губанов. – М. : Книж. мир, 2012. – 224 с.
5. Журавлёва, Г. П. Экономическая политика современной России: модернизация и реиндустриализация / Г. П. Журавлёва // Вестн. Тамбов. ун-та. Сер. Гуманитар. науки. – 2014. – № 3 (131). – С. 26–32.
6. Иноземцев, В. Л. Воссоздание индустриального мира. Контуры нового глобального устройства / В. Л. Иноземцев // Россия в глобал. политике. – 2011. – № 6. – С. 98.
7. Колганов, А. И. Реиндустриализация как ностальгия? Полевые заметки о целевых акцентах альтернативной социально-экономической стратегии / А. И. Колганов, А. В. Бузгалин // Социс. – 2014. – № 3. – С. 120–130.
8. Постиндустриализм. Опыт критического анализа : монография / В. И. Якунин, С. С. Сулакшин, В. Э. Багдасарян, С. Г. Кара-Мурза, М. В. Деева, Ю. А. Сафонова. – М. : Науч. эксперт, 2012. – 288 с.
9. Реиндустриализация российской экономики: императивы, потенциал, риски / С. Д. Бодрунов, Р. С. Гринберг, Д. Е. Сорокин // Экон. возрождение России. – 2013. – № 1 (35). – С. 19–48.
10. Романова, О. А. Реиндустриализация как определяющая тенденция экономического развития промышленных территорий / О. А. Романова, Н. Ю. Бухвалов // Фундамент. исслед. – 2014. – № 6. – С. 151–155.
11. Статистический ежегодник по Челябинской области : стат. сб. / Федер. служба гос. статистики. – Челябинск, 2013. – 489 с.
12. Сухарев, О. С. Экономическая политика реиндустриализации России: возможности и ограничения / О. С. Сухарев // Приоритеты России. – 2013. – № 24 (213). – С. 2–24.
13. Татаркин, А. И. Промышленная политика: генезис, региональные особенности и законодательное обеспечение / А. И. Татаркин, О. А. Романова // Регион. экономика. – 2014. – № 2. – С. 9–22.
14. Шуйский, В. П. Реиндустриализация России. Возможности импорта технологий / В. П. Шуйский // Мировая экономика. – 2014. – № 3. – С. 15–22.
15. Экономическая система России: анатомия настоящего и стратегии будущего (реиндустриализация и/или опережающее развитие) / под ред. А. В. Бузгалина. – М. : Ленанд, 2014. – 200 с.

Сведения об авторе

Зарубежнов Евгений Сергеевич — преподаватель кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. abiturient@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2015. No. 18 (373). Economy. Issue 51. Pp. 80–89.

TRENDS AND PROBLEMS OF THE SOUTH URAL'S REINDUSTRIALIZATION

E. S. Zarubezhnov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. abiturient@csu.ru

Studied the contradictions, which are the main reasons for the stagnation of the productive forces in the refining industry of the Chelyabinsk region. The analysis of modern economic situation of the region through its prism. As the object of analysis of selected steel industry as an example of the Chelyabinsk Zinc Plant. Presents tools for implementing policy reindustrial at the Ural Federal District. We present a number of positive and negative phenomena in the economy of the region, which are considered through the prism of the concept of re-industrialization. We present a series of activities that will provide beneficial effects of the project re-industrialization of the economy of the region.

Keywords: *re-industrialization, import substitution, metallurgy, structural reforms, technological way, nanotechnology, industry, the economic system.*

References

1. Barkhatov V.I., D'jachenko O.V. Innovatsionno-kreativnaya ekonomika kak al'ternativnyy put' deindustrializatsii ekonomiki Rossii [Innovation and creative economy as an alternative way of de-industrialization of the Russian economy]. *Zhurnal ekonomicheskoi teorii* [Journal of Economic Theory], 2013, no. 3, pp. 65–79. (In Russ.).
2. Bodrunov S.D. *Formirovaniye strategii reindustrializatsii Rossii* [Formation of strategy of re-industrialization of Russia]. Monography. S.-Petersburg, 2013. 680 p. (In Russ.).
3. Glaz'nev S.Yu. *Evolyutsiya tekhniko-ekonomicheskikh sistem: vozmozhnosti i granitsy tsentralizovannogo regulirovaniya* [Evolution of technical and economic systems: possibilities and limits of centralized control]. Moscow, Nauka Publ., 1992. 207 p. (In Russ.).
4. Gubanov S.S. *Derzhavnyy proryv. Neoindustrializatsiya Rossii i vertikal'naya integratsiya* [Neoindustrialization Russia and vertical integration]. Moscow, Knizhnyy mir. Publ., 2012. 224 p. (In Russ.).
5. Zhuravlova G.P. Ekonomicheskaya politika sovremennoy Rossii: modernizatsiya i reindustrializatsiya [Economic policy of modern Russia: the modernization and reindustrialization]. *Vestnik Tambovskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Tambov State University], 2014, no. 3 (131), pp. 26–32. (In Russ.).
6. Inozemtsev V.L. Vossozdaniye industrial'nogo mira. Kontury novogo global'nogo ustroystva [Reconstruction of the industrial world. The contours of a new global device]. *Rossiya v global'noy politike* [Russia in Global Affairs], 2011, no. 6, p. 98. (In Russ.).
7. Kolganov A.I. Reindustrializatsiya kak nostal'giya? Polemicheskiye zametki o tselevykh aktsentakh al'ternativnoy sotsial'no-ekonomicheskoy strategii [Reindustrialization nostalgia? Polemic notes targeted emphasis on alternative socio-economic strategy]. *Sotsis* [Sotsis], 2014, no. 3, pp. 120–130. (In Russ.).
8. Yakunin V.I., Sulakshin S.S., Bagdasaryan V.E., Kara-Murza S.G., Deeva M.V., Safonova Yu.A. *Postindustrializm. Opyt kriticheskogo analiza* [Post-industrialism. The experience of critical analysis]. Monography. Moscow, 2012. 288 p. (In Russ.).
9. Bodrunov S.D., Grinberg R.S., Sorokin D.Ye. Reindustrializatsiya rossiyskoy ekonomiki: imperativy, potentsial, riski [The re-industrialization of the Russian economy: the imperatives of the potential risks]. *Ekonomicheskoye vozrozhdeniye Rossii* [The economic revival of Russia], 2013, no. 1 (35), pp. 19–48. (In Russ.).
10. Romanova O.A. Reindustrializatsiya kak opredelyayushchaya tendentsiya ekonomicheskogo razvitiya

promyshlennykh territoriy [Re-industrialization as a defining trend of the economic development of industrial areas]. *Fundamental'nyye issledovaniya* [Basic Research], 2014, no. 6, pp. 151–155. (In Russ.).

11. *Statisticheskiy yezhegodnik po Chelyabinskoy oblasti* [Statistical Yearbook of the Chelyabinsk region articles]. Chelyabinsk, 2013. 489 p. (In Russ.).

12. Sukharev O.S. Ekonomicheskaya politika reindustrializatsii Rossii: vozmozhnosti i ogranicheniya [The economic policy of re-industrialization of Russia: opportunities and constraints]. *Prioritety Rossii* [Priorities Russia], 2013, no. 24 (213), pp. 2–24. (In Russ.).

13. Tatarkin A.I. Promyshlennaya politika: genezis, regional'nyye osobennosti i zakonodatel'noye obespecheniye [Industrial policy: genesis, regional features and legislative support]. *Regional'naya ekonomika* [Regional Economy], 2014, no. 2, pp. 9–22. (In Russ.).

14. Shuyskiy V.P. Reindustrializatsiya Rossii. Vozmozhnosti importa tekhnologiy [Re-industrialization of Russia. Features technology import]. *Mirovaya ekonomika* [World economy], 2014, no. 3, pp. 15–22. (In Russ.).

15. Buzgalin A.V. (ed.) *Ekonomicheskaya sistema Rossii: anatomiya nastoyashchego i strategii budushchego (reindustrializatsiya i/ili operezhayushcheye razvitiye)* [The economic system of Russia: Anatomy of the present and the future strategy (reindustrialization and/or priority development)]. Moscow, Lenand Publ., 2014. 200 p.

УДК 614.2
ББК 65.495

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТАНЦИИ СКОРОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ КАК ЭЛЕМЕНТА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕГИОНА

И. Д. Колмакова, Е. И. Никитина

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Важной задачей развития социальной сферы страны сегодня является повышение качества медицинской помощи на основе роста эффективности деятельности медицинских организаций. В статье представлена методика оценки эффективности функционирования станции скорой медицинской помощи как бюджетного учреждения, являющегося одним из элементов системы здравоохранения крупного промышленного региона Российской Федерации. Кроме экономической эффективности, необходимый уровень которой рассматривается в качестве одного из условий функционирования учреждения, по мнению авторов, следует определять также медицинскую и социальную эффективность. В работе содержится ряд показателей для их определения: коэффициент медицинской результативности, коэффициент эффективности диагностической работы и др. В качестве интегрального показателя принят коэффициент общей эффективности (K_{Σ}), который рассчитывается как средняя взвешенная арифметическая величина оценочных показателей экономической, медицинской и социальной эффективности, скорректированных на коэффициенты удельных весов.

Ключевые слова: *скорая медицинская помощь, экономическая эффективность, медицинская эффективность, социальная эффективность.*

Служба скорой медицинской помощи (СМП) имеет приоритетное значение в системе обеспечения населения первичной медико-санитарной помощью. В условиях проведения качественных преобразований социальной сферы общества и реформирования системы здравоохранения Российской Федерации роль скорой медицинской помощи неуклонно возрастает.

В распоряжении Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. № 2599-р содержится план мероприятий («дорожная карта»), реализация которого призвана повысить качество медицинской помощи на основе роста эффективности деятельности медицинских организаций и их работников. Важным условием функционирования эффективной системы оказания медицинской помощи являются оптимизация структуры системы здравоохранения и повышение эффективности работы каждого медицинского учреждения. К полномочиям РФ в сфере обязательного медицинского страхования, переданным для осуществления органам государственной власти субъектов РФ, относится организация обязательного медицинского страхования на территориях субъектов Федерации.

Цель работы — представить авторскую методику оценки эффективности функционирования станции СМП как бюджетного учрежде-

ния. Особенность данной методики заключается в том, что помимо экономической эффективности, как главного условия функционирования медицинского учреждения, определяются также медицинская и социальная эффективность. Совершенствование организации и оказания СМП требует выявления и реализации незадействованных факторов на основе повышения качества оказания медицинской помощи и оптимизации работы персонала.

Необходимо отметить, что в соответствии с планом структурных преобразований системы оказания медицинской помощи предусматривается снижение доли расходов на оказание СМП вне медицинских организаций с 6 % от всех расходов на программу государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в 2013 г. до 5,1 % в 2018 г. [1].

В работах многих отечественных исследователей содержится мнение о том, что служба СМП нуждается в оптимизации [2–7; 9–11], так как имеющиеся успехи были достигнуты в основном за счёт экстенсивных факторов развития (роста числа линейных и специализированных бригад, численности врачей и средних медицинских работников, укрепления материально-технической базы).

В настоящее время на территории Челябинской области функционируют 7 самостоятельных станций СМП и 37 отделений СМП при центральных районных и городских больницах. Каждый третий житель Челябинской области ежегодно обращается за СМП. Причинами высокой потребности населения в службе СМП являются ухудшение здоровья населения, ослабление профилактической направленности в деятельности первичной медицинской помощи, снижение доступности медицинской помощи в целом.

Проводимая в последние годы в стране реструктуризация сети лечебно-профилактических учреждений, в том числе и в Челябинской области, заключающаяся в сокращении коечного фонда и развитии стационарно-замещающих технологий, не оказала существенного влияния на объёмы деятельности станций и отделений СМП. Участково-территориальная сеть поликлинических учреждений характеризуется низким уровнем укомплектованности врачами-терапевтами, при этом их численность имеет тенденцию к снижению при высоком удельном весе лиц пенсионного возраста [12; 13].

В связи с этим, по нашему мнению, особенно актуальной становится проблема разработки методики комплексной оценки эффективности функционирования службы СМП как одного из элементов социально-экономической системы региона [8; 10].

Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) указывает на то, что при определении эффективности в сфере здравоохранения необходимо учитывать три её основные цели: «улучшение показателей здоровья населения, оперативность реагирования и соответствие потребностям ожиданиям, а также солидарность финансового участия». Соответственно эффективность здравоохранения ВОЗ определяет как то, «...насколько хорошо достигаются компоненты трёх основных целей по отношению к располагаемым ресурсам» [14. С. 9].

Оценка эффективности деятельности любой организации — весьма сложный процесс, так как необходимо учесть огромное количество параметров, оказывающих влияние на уровень и характер эффективности. Необходимо учесть также распределение этих параметров по разным стадиям производственного процесса и потенциальное наличие некоторых параметров, не оказывающих непосредственного влияния на результаты производственной деятельности. Сложность данно-

го процесса заключается также в необходимости учёта их косвенного воздействия на деятельность хозяйствующей организации и в субъективном характере многих факторов [15]. Перечисленное приводит к объективным трудностям в процессе разработки и применения на практике системы оценки различных сторон деятельности службы СМП, составляющих и определяющих её эффективность.

Множество и неоднозначность показателей, характеризующих общую эффективность деятельности станции СМП, весьма затрудняют разработку оценочной системы, рассчитанной на использование в повседневной практике. Поэтому для оценки мы выделили отдельные компоненты общей эффективности функционирования станции СМП, в то же время в совокупности отражающие её основные результаты. При этом мы используем принцип аддитивности, согласно которому величина оценки целого объекта складывается из суммы величин оценок отдельных его элементов. В качестве главных элементов общей эффективности, подлежащих оценке, мы рассматриваем экономическую, медицинскую, социальную эффективность. Оценка этих элементов общей эффективности базируется на результатах анализа различных показателей, отражающих специфические особенности расчёта каждого из них.

Под определением экономической эффективности деятельности станции СМП мы понимаем оценку рациональности использования материальных, финансовых и кадровых ресурсов учреждения при сопоставлении с достигнутыми результатами.

Для анализа эффективности деятельности станции СМП необходимо использовать как обычные экономические показатели, так и дополнительные, отражающие специфику деятельности учреждения и оказывающие значительное влияние на уровень его экономической эффективности. Оценка этих показателей заключается в проведении сравнительного анализа их во времени — по стандартным расчётным периодам (месяц, квартал, полугодие, год).

Расчёт экономической эффективности деятельности станции СМП производится как оценка рациональности использования материальных, финансовых и кадровых ресурсов учреждения при сопоставлении с достигнутыми результатами. Однако необходимость получения показателя, отражающего в наиболее пол-

ной мере результативные и затратные характеристики деятельности, вынуждает прибегнуть к поиску вариантов расчётных методик. Мы остановились на методе исчисления экономической эффективности (\mathcal{E}), в соответствии с которой учитываются полные затраты и стоимость ресурсов учреждения:

$$\mathcal{E} = \frac{P}{\text{ПЗ}} \mathcal{E} = P \frac{P}{\text{РО}}, \quad (1)$$

где P — результаты,

ПЗ — полные затраты — себестоимость (C) и фиксированные платежи (ФП);

РО — ресурсы учреждения — сумма стоимости основных фондов (СОФ), материальных оборотных средств (СМОС) и годового фонда оплаты труда (ФОТ).

В развёрнутом варианте формула расчёта коэффициента экономической эффективности ($K_{\mathcal{E}}$) приобретает следующий вид:

$$K_{\mathcal{E}} = \frac{P}{C + \text{ФП}} \cdot \frac{P}{\text{СОФ} + \text{СМОС} + \text{ФОТ}}. \quad (2)$$

Анализ динамики $K_{\mathcal{E}}$ во времени (сравнение разных расчётных периодов) обеспечивается определением индекса экономической эффективности ($I_{\mathcal{E}}$), который рассчитывается как отношение $K_{\mathcal{E}}$ за изучаемый расчётный период ($K_{\mathcal{E}n}$) и $K_{\mathcal{E}}$ за период, предшествующий расчётному ($K_{\mathcal{E}n-1}$):

$$I_{\mathcal{E}} = \frac{K_{\mathcal{E}n}}{K_{\mathcal{E}n-1}}. \quad (3)$$

Однако по результатам анализа показателей только экономической эффективности невозможно дать истинную оценку деятельности станции СМП с учётом специфики данного учреждения. Поэтому, кроме экономической эффективности, определённый уровень которой может рассматриваться в качестве одного из условий функционирования службы СМП, по нашему мнению, необходимо определять также медицинскую и социальную эффективность.

Имеющиеся в распоряжении станции СМП материальные, финансовые, технические, информационные и кадровые ресурсы являются объективной основой оказания диагностических и лечебных услуг. Их потребление должно обеспечивать достижение определённого медицинского результата.

Медицинскую эффективность деятельности станции СМП мы рассматриваем как элемент общей эффективности функционирования службы СМП, непосредственно связанный с качеством медицинской деятельности. Показатели медицинской эффективности характеризуют степень достижения положительного результата, проявляющегося в улучшении состояния здоровья конкретного пациента, к которому был осуществлён вызов. При этом учитывается уровень использования ресурсной базы учреждения (показатели, характеризующие рациональность использования этих ресурсов, учитываются при анализе экономической эффективности).

Для создания системы оценки деятельности, пригодной для практического применения в любом учреждении службы СМП, мы предлагаем использовать показатели, отражающие основные характеристики оказания СМП с трёх основных позиций:

- рациональной (показывает рациональность использования ресурсов);
- процессной (характеризует соблюдение медицинских технологий);
- результативной (показывает степень достижения и направленность медицинских результатов).

Для расчёта медицинской эффективности предлагаем использовать показатели, характеризующие медицинскую (диагностическую и лечебную) деятельность станции СМП. При этом можно использовать основной квалиметрический метод — сравнительный количественный анализ данных, отражающих фактическую деятельность оцениваемого объекта, и стандартных, нормативных средних показателей. Этот метод применим для исчисления и анализа коэффициентов, выражающих количественную оценку медицинской деятельности, осуществляемой службой СМП.

Относительным показателем, в наиболее общем виде отражающим медицинскую эффективность, является коэффициент медицинской результативности ($K_{\text{Мр}}$). Он рассчитывается как отношение количества пациентов с положительным медицинским результатом за отчётный период (Мр_{ϕ}) к общему числу пациентов, которым оказана СМП за тот же период (n):

$$K_{\text{Мр}} = \frac{\text{Мр}_{\phi}}{n}. \quad (4)$$

Эффективность диагностической работы отражает соответствующий коэффициент — $K_{\text{Диагн}}$. Для определения этого показателя рассчитывается отношение количества диагностических исследований, выполненных за отчётный период ($\text{Диагн}_{\text{ф}}$), к общему числу обратившихся за СМП за этот период пациентов (n).

Для расчёта степени выполнения соответствующего медицинского стандарта можно использовать коэффициент (C_T): точное соблюдение стандарта оценивается коэффициентом 1,0; при отклонении в ту или иную сторону эта величина уменьшается, превращаясь в доли единицы. Коэффициент C_T определяется как средняя за оцениваемый период величина (для учреждения в целом):

$$K_{\text{Диагн}} = \frac{\text{Диагн}_{\text{ф}}}{n} C_T. \quad (5)$$

Далее необходимо также оценить лечебную деятельность. Для этого вводится коэффициент эффективности лечебной деятельности — $K_{\text{Леч}}$. Данный коэффициент можно рассчитать как отношение количества медицинских манипуляций, выполненных за рассматриваемый период ($\text{Леч}_{\text{ф}}$), к общему числу обратившихся за скорой медицинской помощью пациентов за этот же период (n). Степень выполнения лечебных манипуляций (медицинских стандартов) оценивается посредством коэффициента $\text{Леч}_{\text{м}}$. При этом необходимо введение для $\text{Леч}_{\text{ф}}$ условного коэффициента 0,01 с целью устранения объективно существующей разницы между количеством диагностических исследований и лечебных процедур, препятствующих вычислительным операциям с сопоставимыми величинами этих абсолютных показателей:

$$K_{\text{Леч}} = \frac{\text{Леч}_{\text{ф}} \cdot 0,01}{n} \text{Леч}_{\text{м}}. \quad (6)$$

Диагностическая и лечебная деятельность оценивается посредством коэффициента — $K_{\text{ДЛ}}$, который представляет собой среднюю арифметическую величину значений $K_{\text{Диагн}}$ и $K_{\text{Леч}}$:

$$K_{\text{ДЛ}} = \frac{K_{\text{Диагн}} + K_{\text{Леч}}}{2}. \quad (7)$$

Социальная эффективность деятельности станции СМП рассматривается нами с позиций оценки степени и направленности её воздействия на качество жизни населения. Для повышения социальной эффективности системы здравоохране-

ния, элементом которой является станция СМП, необходима оптимизация системы СМП с целью выполнения одной из главных функций этой системы — обеспечения положительной динамики общественного здоровья через повышение уровня здоровья конкретного человека.

Поскольку полный анализ и оценка в повседневной практике всех аспектов социальной эффективности функционирования службы СМП невозможны, можно рассмотреть при оценке общей эффективности два её основных аспекта социальной эффективности:

1) доступность скорой медицинской помощи для населения;

2) роль деятельности станции СМП как поставщика рабочих мест в формировании определённого уровня качества жизни экономически активного населения.

Уровень доступности для населения приемлемой по уровню качества СМП является одним из важнейших аспектов эффективности системы здравоохранения.

В качестве основного показателя для оценки степени доступности мы взяли количество бригад СМП, которое приходится на 10 000 чел., проживающих в данном регионе, в соотношении с нормативным показателем, установленным уполномоченным органом исполнительной власти Российской Федерации:

$$K_{\text{Д}} = \frac{K_{\text{Бф}}}{K_{\text{Бн}}}, \quad (8)$$

где $K_{\text{Д}}$ — коэффициент доступности;

$K_{\text{Бф}}$ — количество бригад СМП фактическое;

$K_{\text{Бн}}$ — количество бригад СМП нормативное.

Динамика $K_{\text{Д}}$ по расчётным периодам (месяц, квартал, год) оценивается посредством определения индекса доступности, который высчитывается как соотношение $K_{\text{Д}}$ за расчётный период и $K_{\text{Д}}$ за период, предшествующий расчётному:

$$I_{\text{Д}} = \frac{K_{\text{Д}n}}{K_{\text{Д}n-1}}, \quad (9)$$

где $I_{\text{Д}}$ — индекс доступности СМП;

$K_{\text{Д}n}$ — коэффициент доступности СМП за расчётный период;

$K_{\text{Д}n-1}$ — коэффициент доступности СМП за период, предшествующий расчётному.

Чрезвычайно важным, на наш взгляд, является такой аспект социальной эффективности деятельности станции СМП, как влияние на форми-

рование определённого уровня качества жизни значительного количества людей посредством предоставления рабочих мест, т.е. повышение уровня занятости экономически активного населения.

Для определения этого показателя, названного нами коэффициент предоставления социальной поддержки (K_C), используются среднегодовые данные, которые с приемлемой степенью точности отражают динамику занятости, обеспечиваемой станцией СМП, а также относительный уровень качества жизни её работников, выражаемый размером оплаты их труда:

$$K_C = \frac{\frac{CЗ_{СМП}}{CЗ_p} + \frac{CЗ_{СМП}}{ПМ_p}}{2}, \quad (10)$$

где $CЗ_{СМП}$ — среднегодовая зарплата по станции СМП;

$CЗ_p$ — средняя заработная плата в регионе;

$ПМ_p$ — прожиточный минимум в регионе.

Динамика K_C во времени определяется посредством вычисления индекса социальной поддержки (I_C):

$$I_C = \frac{K_{Cn}}{K_{Cn-1}}, \quad (11)$$

где K_{Cn} — коэффициент социальной поддержки за исследуемый период;

K_{Cn-1} — коэффициент социальной поддержки за период, предшествующий исследуемому.

После определения круга показателей производится расчёт интегрального показателя общей эффективности. Комплексная оценка эффективности деятельности станции СМП должна быть однозначной в соответствии с квалиметрическим принципом, поэтому интегральный показатель оценки должен учитывать влияние отдельных факторов на общую эффективность.

Интегральный показатель — коэффициент общей эффективности ($K_Э$) — можно определить как среднюю взвешенную арифметическую величину оценочных показателей отдельных компонентов эффективности и соответствующих коэффициентов весомости.

Определение коэффициентов весомости (G) осуществляется методом экспертной оценки. К экспертному опросу должны привлекаться опытные экономисты и организаторы здравоохранения. Определяется удельный вес значимости каждого показателя. Удельный вес значимости определённого показателя исследуемого объекта представляет собой количественное выражение важности, влияния, значения этого показателя на общую оценку. Выявление мнения экспертов как результатов экспертного опроса при определении удельного веса значимости показателей экономической ($G_Э$), медицинской (G_M) и социальной (G_C) эффективности позволяет охарактеризовать количественные соотношения всех главных компонентов общей эффективности в её структуре:

$$K_Э = \frac{K_Э \cdot G_Э + K_M \cdot G_M + K_C \cdot G_C}{3}. \quad (12)$$

Данная методика применима для оценки эффективности функционирования станции СМП административного центра крупного промышленного региона. Проведение оценки эффективности функционирования станции СМП является перспективным направлением, способствующим достижению основной цели государственной политики в области здравоохранения — улучшению состояния здоровья населения через обеспечение доступности качественной медицинской помощи путём создания правовых, экономических и организационных условий предоставления медицинских услуг.

Таким образом, представленная нами методика комплексной оценки эффективности функционирования станции СМП, в отличие от существующих методик, базируется на расчёте трёх составляющих общей эффективности службы СМП: экономической, медицинской и социальной. Применение данной методики нацелено на решение одной из важных задач социального развития страны на современном этапе в условиях ограничения финансовых и других ресурсов — повышение доступности и качества оказания СМП населению России в целом и её отдельных регионов.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 28 декабря 2013 г. № 2599-р «О плане мероприятий (“дорожная карта”) “Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности здравоохранения”».

2. Багненко, С. Ф. Основные положения концепции развития скорой медицинской помощи в Российской Федерации / С. Ф. Багненко // *Скорая мед. помощь.* – 2009. – № 2. – С. 50–54.
3. Боев, В. А. Оптимизация организации оказания скорой медицинской помощи городскому населению : автореф. дис. ... канд. мед. наук / В. А. Боев. – М., 2008. – 22 с.
4. Бойков, А. А. Научное обоснование совершенствования работы службы скорой медицинской помощи в крупном городе на догоспитальном этапе : автореф. дис. ... д-ра мед. наук / А. А. Бойков. – СПб., 2006. – 42 с.
5. Ершова, Е. В. Вопросы разделения скорой и неотложной помощи в программе модернизации здравоохранения Челябинской области / Е. В. Ершова, Л. М. Кузнецова // *Новые технологии в здравоохранении* : сборник. – Челябинск, 2011. – С. 14–17.
6. Иванова, А. А. Роль организационных технологий в совершенствовании скорой медицинской помощи городскому населению Крайнего Севера : автореф. дис. ... канд. мед. наук / А. А. Иванова. – Хабаровск, 2008. – 24 с.
7. Кравчук, Д. А. Пути оптимизации работы скорой медицинской помощи на основе внедрения системы сбалансированных показателей (на примере г. Владивостока) : автореф. дис. ... канд. мед. наук / Д. А. Кравчук. – Хабаровск, 2011. – 25 с.
8. Никитина, Е. И. Основные направления повышения эффективности функционирования службы скорой медицинской помощи / Е. И. Никитина // *Вестн. Челяб. гос. ун-та.* – 2013. – № 3 (294). Управление. Вып. 8. – С. 66–68.
9. Осипов, А. Н. К вопросу о создании оптимальной организационной модели службы скорой медицинской помощи на примере станции СМП г. Челябинска / А. Н. Осипов, Е. В. Ершова, А. Ю. Тележкин // *Скорая мед. помощь.* – 2004. – № 2. – С. 20–27.
10. Колмакова, И. Д. Комплексная организационно-экономическая диагностика как инструмент оценки эффективности функционирования муниципального бюджетного учреждения здравоохранения / И. Д. Колмакова, Е. И. Никитина // *Вестн. Челяб. гос. ун-та.* – 2014. – № 15 (344). Экономика. Вып. 45. – С. 89–95.
11. Михайлова, Ю. В. Эффективность работы здравоохранения Российской Федерации / Ю. В. Михайлова, О. Б. Нечаева, Е. И. Скачкова, В. И. Назаров // *Здравоохранение РФ.* – 2011. – № 6. – С. 3–7.
12. Москвичёва, М. Г. Особенности заболеваемости населения, проживающего в сельской местности Челябинской области / М. Г. Москвичёва // *Здравоохранение РФ.* – 2009. – № 3. – С. 34–36.
13. Москвичёва, М. Г. Основные направления программы модернизации здравоохранения Челябинской области на 2011–2012 годы / М. Г. Москвичёва // *Новые технологии в здравоохранении* : сб. науч. ст. – Челябинск, 2011. – С. 8–11.
14. Hurst, J. Performance measurement and performance management in OECD health systems [Электронный ресурс] / J. Hurst, M. Jee-Hughes // *Labour market and social policy-occasional papers.* – 2001. – 29 Jan. – URL: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5lgsjhvj7rq0.pdf?expires=1447927319&id=id&accname=guest&checksum=00DA913A5D9531A05F0C557FF7D3F0A3>
15. Лебедева, И. В. Комплексная оценка эффективности деятельности санаторно-курортного учреждения как самостоятельного хозяйствующего субъекта: методические подходы и организационные технологии : метод. рекомендации / И. В. Лебедева, В. С. Кудрин, В. Г. Лейзерман. – Оренбург, 2000. – 15 с.

Сведения об авторах

Колмакова Ирина Дмитриевна — доктор экономических наук, заведующая кафедрой государственного и муниципального управления Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. kolmirina@mail.ru

Никитина Елена Игоревна — аспирант факультета управления Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. pilches@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2015. No. 18 (373). Economy. Issue 51. Pp. 90–97.

EFFICIENCY OF AN AMBULANCE SERVICE STATIONS' FUNCTIONING AS AN ELEMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEM OF THE REGION'S HEALTH

I. D. Kolmakova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. kolmirina@mail.ru

E. I. Nikitina

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. pilches@mail.ru

An important task of social development of the country today is to improve the quality of care based on the growth of the efficiency of health care organizations. The paper presents a methodology for evaluating the performance of the ambulance station as the budgetary institution, is one element of the health care system of a large industrial region of the Russian Federation. Besides economic efficiency, the required level is seen as the main condition for the functioning of the institution, according to the authors, should be defined as medical and social efficiency. The paper contains a number of indicators for their determination coefficient medical effectiveness, efficiency coefficient of diagnostic work, and others. As an integral index passed factor overall efficiency (K_3), which is calculated as average weighted arithmetic value of the performance indicators of economic, medical and social efficiency-adjusted factors specific weights.

Keywords: *emergency medical care, economic efficiency, the effectiveness of medical, social efficiency.*

References

1. *Rasporjzhenie Pravitel'stva RF ot 28 dekabrya 2013 g. № 2599-r «O plane meroprijatij ("dorozhnaja karta") "Izmenenija v otrasljah social'noj sfery, napravlennye na povyshenie jeffektivnosti zdavoohranenija"»* [Order of the Government of the Russian Federation on 28 December, 2013, no. 2599-p "On the action plan ("Roadmap") "Changes in the social sphere, aimed at improving public health"]. (In Russ.).
2. Bagnenko S.F. Osnovnye polozhenija koncepcii razvitija skoroj medicinskoj pomoshhi v Rossijskoj Federacii [Key provisions of the concept of emergency medical care in the Russian Federation]. *Skoraja medicinskaja pomoshh'* [First medical help], 2009, no. 2, pp. 50–54. (In Russ.).
3. Boev V.A. *Optimizacija organizacii okazaniya skoroj medicinskoj pomoshhi gorodskomu naseleniju* [Optimization of the organization providing emergency medical services to the urban population. Thesis]. Moscow, 2008. (In Russ.).
4. Bojkov A.A. *Nauchnoe obosnovanie sovershenstvovanija raboty sluzhby skoroj medicinskoj pomoshhi v krupnom gorode na dogospital'nom jetape* [Scientific substantiation of perfection of the work of emergency medical care in a major city in the prehospital. Thesis]. Sankt-Peterburg, 2006. (In Russ.).
5. Ershova E.V. *Voprosy razdelenija skoroj i neotlozhnoj pomoshhi v programme modernizacii zdavoohranenija Cheljabinskoj oblasti* [Questions of separation of emergency and first aid program to modernize health care Chelyabinsk region]. *Novye tehnologii v zdavoohranenii* [New technologies in healthcare]. Chelyabinsk, 2011. Pp. 14–17. (In Russ.).
6. Ivanova A.A. *Rol' organizacionnyh tehnologij v sovershenstvovanii skoroj medicinskoj pomoshhi gorodskomu naseleniju Krajnego Severa* [The role of organizational technologies to improve emergency medical care to the urban population of the Far North. Thesis]. Khabarovsk, 2008. (In Russ.).
7. Kravchuk D.A. *Puti optimizacii raboty skoroj medicinskoj pomoshhi na osnove vnedrenija sistemy sbalansirovannyh pokazatelej (na primere g. Vladivostoka)* [Ways to optimize the ambulance through the introduction of a balanced scorecard (for example Vladivostok). Thesis]. Khabarovsk, 2008. (In Russ.).
8. Nikitina E.I. Osnovnye napravlenija povyshenija jeffektivnosti funkcionirovanija sluzhby skoroj medicinskoj pomoshhi [Basic directions of increase of efficiency of functioning of emergency medical services]. *Vestnik*

Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2013, no. 3 (294), pp. 66–68. (In Russ.).

9. Osipov A.N. K voprosu o sozdanii optimal'noj organizacionnoj modeli sluzhby skoroj medicinskoj pomoshhi na primere stancii SMP g. Cheljabinska [On the issue of creating the optimal organizational model of the ambulance service on an example of the SMP station in Chelyabinsk]. *Skoraja medicinskaja pomoshh'* [First medical help], 2004, no. 2, pp. 20–27. (In Russ.).

10. Kolmakova I.D. Kompleksnaja organizacionno-jekonomicheskaja diagnostika kak instrument ocenki jeffektivnosti funkcionirovanija municipal'nogo bjudzhetnogo uchrezhdenija zdavoohranenija [Integrated organizational and economic diagnosis as a tool for evaluating the performance of municipal fiscal health institutions]. *Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University]. 2014, no. 15 (344), pp. 89–95. (In Russ.).

11. Mihajlova Yu.V. Jefferektivnost' raboty zdavoohranenija Rossijskoj Federacii [The effectiveness of Health of the Russian Federation]. *Zdavoohranenie Rossijskoj Federacii* [Health of the Russian Federation], 2011, no. 6, pp. 3–7. (In Russ.).

12. Moskvicheva M.G. Osobennosti zaboлеваemosti naselenija, prozhivajushhego v sel'skoj mestnosti Cheljabinskoj oblasti [Features of morbidity of the population living in rural areas of the Chelyabinsk region]. *Zdavoohranenie Rossijskoj Federacii* [Health of the Russian Federation], 2009, no. 3, pp. 34–36. (In Russ.).

13. Moskvicheva M.G. Osnovnye napravlenija programmy modernizacii zdavoohranenija Cheljabinskoj oblasti na 2011–2012 gody [The main directions of the program of modernization of the health of the Chelyabinsk region in 2011–2012]. *Novye tehnologii v zdavoohranenii* [New technologies in health care]. Chelyabinsk, 2011. Pp. 8–11. (In Russ.).

14. Hurst J., Jee-Hughes M. Performance measurement and performance management in OECD health systems. *Labour market and social policy-occasional papers*. 2001, 29 January, no. 47. Available at: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5lgsjhvj7rq0.pdf?expires=1447927319&id=id&accname=guest&checksum=00DA913A5D9531A05F0C557FF7D3F0A3>

15. Lebedeva I.V., Kudrin V.S., Lejzerman V.G. *Kompleksnaja ocenka jeffektivnosti dejatel'nosti sanatorno-kurortnogo uchrezhdenija kak samostojatel'nogo hozjajstvujushhego subekta: metodicheskie podhody i organizacionnye tehnologii* [Comprehensive assessment of the effectiveness of the spa facilities as an independent economic entity: methodological approaches and organizational technology]. Orenburg, 2000. Pp. 14–17. (In Russ.).

УДК 332.146.2
ББК 65.049

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ В РАЗВИТИИ И РАЗМЕЩЕНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ

Е. Д. Игнатьева, А. Е. Серкова, О. С. Мариев

ФГБУН «Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук», Екатеринбург, Россия

Проведён анализ сравнительных преимуществ в развитии и размещении производительных сил регионов, выделенных по аналогии с конкурентными преимуществами М. Портера. Выделены абсолютные и относительные преимущества в развитии и размещении производительных сил, а также четыре группы преимуществ — экономические, финансовые, социокультурные и социально-демографические. Осуществлена количественная оценка данных преимуществ. Предложен алгоритм расчёта частных и сводных показателей, а также критериальных показателей социально-экономического благополучия. Обоснована типология регионов и предложены рекомендации по социально-экономической политике для выделенных типов регионов.

Ключевые слова: экономика региона, социально-экономическое развитие, сравнительные преимущества.

Необходимость постоянного контроля социально-экономического развития субъектов Российской Федерации и проведения анализа показателей, характеризующих уровень регионального развития, делают количественную оценку сравнительных преимуществ в развитии и размещении производительных сил регионов актуальной. Цель работы — выявить группы регионов с общими преимуществами в развитии и размещении производительных сил и сформулировать рекомендации для разработки политики социально-экономического развития регионов.

Чтобы оценить преимущества развития и размещения производительных сил регионов, необходимо уточнить ряд теоретических положений, связанных с определением понятия сравнительных преимуществ в развитии и размещении производительных сил, изучить их виды, а также особенности разработки показателей оценки данных преимуществ. Под преимуществами в развитии и размещении производительных сил как базисной основы региональной социально-экономической системы мы понимаем совокупность объективных и субъективных условий, обеспечивающих наиболее полную реализацию её основных функций [1; 14]. В числе таких функций мы выделяем экономическую функцию — удовлетворение потребностей населения региона в необходимых товарах и услугах; финансовую — формирование финансовых источников саморазвития [3. С. 228]; демографическую — создание условий для сохранения и расширенного воспроизводства населения; социальную — создание условий для

удовлетворения социально-бытовых и социально-культурных потребностей населения; экологическую — создание экономических и институциональных условий для сохранения и улучшения состояния окружающей среды [9. С. 89]. Чем выше степень реализации этих функций, тем выше уровень социально-экономического благополучия территорий, на которых данные системы функционируют. Таким образом, уровень социально-экономического благополучия на территории региона, выраженный определённой системой показателей (или интегральным показателем), выступает основным критерием использования преимуществ в развитии и размещении производительных сил [2. С. 99].

Преимущества в развитии и размещении производительных сил регионов, как и конкурентные преимущества в работе Портера [4. С. 251], могут быть абсолютными и относительными. Абсолютные преимущества — это естественные преимущества регионов, отражающие их объективно сложившиеся природно-географические особенности, связанные с их расположением, наличием природных ресурсов и полезных ископаемых, климатическими условиями и т.д. Относительные (сравнительные) преимущества — это характеристики развития и размещения производительных сил, оцениваемые по отношению к характеристикам реальных или условных систем, выбранных в качестве эталона (базы) сравнения. Абсолютные (естественные) преимущества могут служить основой формирования приобретённых преимуществ, выступая в каче-

стве потенциала, который может быть реализован в той или иной мере в процессе экономической деятельности. Например, наличие полезных ископаемых может способствовать развитию добывающих отраслей, выгодность географического расположения — развитию транспортной инфраструктуры и т.д. Приобретённые преимущества в развитии и размещении производительных сил поддаются количественной оценке и сравнению. Далее, рассматривая виды сравнительных преимуществ в развитии и размещении производительных сил, будем подразумевать именно данный тип преимуществ.

Рассмотрим соотношение понятий сравнительных конкурентных преимуществ и преимуществ в развитии и размещении производительных сил регионов. Сравнительные конкурентные преимущества регионов как преимущества в конкуренции включают в себя условия внешней и внутренней среды, которые могут быть благоприятными или неблагоприятными для регионов — например, воздействие государства на конкурентоспособность региона, политическую ситуацию в стране, глобальные процессы, институциональную среду, колебания конъюнктуры на мировых рынках, уровень социальной стабильности в регионе и т. д. [8. С. 58]. В этом смысле понятие сравнительных конкурентных преимуществ регионов шире, чем понятие сравнительных преимуществ в развитии и размещении производительных сил. В то же время первое понятие — более узкое по отношению ко второму в том смысле, что конкурентные преимущества отражают превосходство того или иного региона в конкурентной борьбе, а преимущества в развитии и размещении производительных сил отражают условия, обеспечивающие достижение основной цели регионального развития, в качестве которой мы рассматриваем социально-экономическое благополучие на территории.

Для рассмотрения видов сравнительных преимуществ в развитии и размещении производительных сил регионов обратимся к содержанию названных выше функций региональных систем.

В соответствии с группами функций мы выделяем четыре группы сравнительных преимуществ в развитии и размещении производительных сил регионов: экономические, финансовые, социально-демографические и социокультурные. Группа экономических преимуществ может быть охарактеризована показателями развития промышленного, сельскохозяйственного производ-

ства и других ведущих отраслей экономики региона, уровня инновационной и инвестиционной активности [12. С. 70], а также предпринимательской активности на территориях. В данной группе мы выделяем сравнительные преимущества, связанные с осуществлением инновационной деятельности в регионах, поскольку именно инновации в условиях исчерпания традиционных источников экономического роста и недостатка «базовых» факторов (рабочая сила, земля, природные ресурсы) становятся основным источником сравнительных преимуществ в развитии производительных сил. Для характеристики финансовых преимуществ можно использовать показатели бюджетной самообеспеченности регионов как необходимого условия саморазвития территорий, а также объём инвестиций в основной капитал (в том числе, в расчёте на душу населения). С точки зрения конкурентоспособности приток инвестиций является следствием обеспечения в регионе более высоких конкурентных преимуществ по сравнению с другими территориями, в то же время инвестиции являются условием развития производительных сил. Преимущества, связанные с демографической ситуацией и состоянием рынка труда в регионе [13. С. 36], могут быть охарактеризованы показателями естественного и миграционного приростов населения, экономической активности населения и занятости, а социокультурные преимущества — характеристиками качества жизни населения, обеспеченности населения региона жильём, услугами отраслей социальной сферы и рядом других параметров.

Для анализа сравнительных преимуществ в развитии и размещении производительных сил нами разработана методика, предусматривающая ряд расчётных процедур: а) расчёт частных показателей, характеризующих сравнительные преимущества регионов в развитии и размещении производительных сил; б) расчёт критериальных показателей (сводные и интегральные показатели социально-экономического благополучия территорий); в) разработка типологии регионов на основе рассчитанных критериальных показателей; г) интерпретация результатов исследования, обоснование направлений наиболее полного использования сравнительных преимуществ регионов в развитии и размещении производительных сил [5]. Для построения сводных и интегральных показателей, согласно методике, производится нормирование частных показателей по специальным алгоритмам. Для построения типологических

группировок регионов на основе рассчитанных показателей в данном исследовании использовался инструментарий самоорганизующихся карт Кохонена, который также применялся и Луговым в работе «Экономико-географические и институциональные аспекты экономического роста в регионах» [6. С. 115; 8. С. 58].

Опробование методики было осуществлено на примере субъектов Российской Федерации. Были рассчитаны сводные показатели по четырём выделенным блокам: демографические ($W_{\text{Дем}}$), социальные ($W_{\text{Соц}}$), финансовые ($W_{\text{Фин}}$) и экономические ($W_{\text{Эк}}$), а также интегральные показатели (R) [15. С. 138].

Каждый из блоков охарактеризован следующими показателями.

Экономический блок: объём добычи полезных ископаемых на душу населения, р.; объём обрабатывающего производства на душу населения, р.; объём производства и распределения газа и воды на душу населения, р.; объём продукции сельского хозяйства на душу населения, р.; объём инновационных товаров (работ и услуг) в % от общего объёма отгруженных товаров (работ, услуг); удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, %; затраты на технологические инновации на душу населения, р.; доля малых предприятий в общем числе предприятий, %; оборот малых предприятий на 1 занятого на малом предприятии; доля работников, занятых на малых предприятиях, в общей численности работающих, %; показатели внешнеторгового оборота: объём экспорта со странами дальнего зарубежья на душу населения (в фактических ценах, млн долл.); объём импорта со странами дальнего зарубежья на душу населения (в фактических ценах, млн долл.); объём экспорта со странами СНГ на душу населения (в фактических ценах, млн долл.); объём импорта со странами СНГ на душу населения (в фактических ценах, млн долл.); стоимость основных фондов на душу населения, р.; густота автодорог с твёрдым покрытием, км/1 000 км² территории; густота железнодорожных путей, км/10 000 км² территории.

Демографический блок: коэффициент естественного прироста населения (на 1 000 чел. населения); коэффициент миграционного прироста (10 000 чел. населения); удельный вес городского населения в общей численности (коэффициент урбанизации), %; уровень безработицы, %; доля занятого населения с высшим профессиональным образованием, %; плотность населения, ко-

личество человек на 1 км² территории.

Финансовый блок: доходы консолидированных бюджетов на душу населения, р.; расходы консолидированных бюджетов на душу населения, р.; инвестиции в основной капитал на душу населения, р.; сальдированный финансовый результат на душу населения, р.; суммарный объём вкладов физических и юридических лиц, привлечённых кредитными организациями, на душу населения, р.

Социальный блок: среднедушевые денежные доходы населения, р.; общая площадь жилых помещений на 1 000 жителей, м²; оборот розничной торговли на душу населения, р.; объём платных услуг на душу населения, р.; число зарегистрированных преступлений на 100 000 чел. населения; численность врачей на 1 000 чел. населения; заболеваемость на 1 000 чел. населения; удельный вес расходов домашних хозяйств на оплату жилищно-коммунальных услуг, в % от общей суммы потребительских расходов; численность населения с величиной доходов ниже прожиточного минимума, в % от общей численности населения субъекта [10. С. 5].

В результате расчётов было выявлено 4 группы регионов (кластеров). Наличие общих черт социально-экономического благополучия и показателей развития и размещения производительных сил позволяет выделить ряд общих типологических признаков регионов и рассматривать полученные кластеры с точки зрения общности данных характеристик [11. С. 9]. Общая характеристика сравнительных преимуществ в развитии и размещении производительных сил регионов Федерации по критерию социально-экономического благополучия территорий, а также типологические и статистические характеристики кластеров приведены в таблице [7].

Большинство регионов кластера 3, лидирующих по совокупности показателей социально-экономического благополучия, прежде всего Тюменская область, г. Москва, Магаданская область, Республика Саха, Чукотский автономный округ, обладают наибольшими финансовыми преимуществами, что обуславливает их относительно высокий экономический и социальный потенциал. В числе регионов кластера 3 Республика Татарстан и Свердловская область. Они несколько уступают вышеперечисленным регионам с точки зрения финансовых преимуществ, но в то же время характеризуются значительной локализацией промышленного про-

Типологические характеристики регионов

Характеристика	$W_{\text{Дем}}$	$W_{\text{Соц}}$	$W_{\text{Фин}}$	$W_{\text{Эк}}$	R
Кластер 1 (количество — 28)					
Республика Алтай, Алтайский край, Республика Дагестан, Курганская область, Республика Ингушетия, Республика Хакасия, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Тыва, Республика Марий Эл, Забайкальский край, Республика Бурятия, Кабардино-Балкарская Республика, Костромская область, Еврейская автономная область, Республика Карелия, Брянская область, Псковская область, Ульяновская область, Архангельская область, Ставропольский край, Волгоградская область, Орловская область, Республика Адыгея, Пензенская область, Республика Калмыкия, Тверская область, Кировская область					
Среднее	0,523	0,435	0,279	0,147	0,346
Минимум	0,358	0,238	0,210	0,030	0,277
Максимум	0,571	0,501	0,314	0,198	0,376
Кластер 2 (23)					
Калининградская область, Чувашская Республика, Удмуртская Республика, Пермский край, Вологодская область, Иркутская область, Ленинградская область, Челябинская область, Новосибирская область, Новгородская область, Кемеровская область, Московская область, Самарская область, Республика Башкортостан, Ярославская область, Владимирская область, Калужская область, Тульская область, Липецкая область, Ростовская область, Нижегородская область, Приморский край, Тамбовская область					
Среднее	0,581	0,446	0,298	0,229	0,387
Минимум	0,534	0,362	0,266	0,136	0,325
Максимум	0,726	0,511	0,349	0,327	0,478
Кластер 3 (14)					
Свердловская область, Сахалинская область, Белгородская область, г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Республика Коми, Красноярский край, Тюменская область, Магаданская область, Республика Саха, г. Москва, Чукотский автономный округ, Камчатский край					
Среднее	0,618	0,511	0,388	0,312	0,457
Минимум	0,520	0,445	0,297	0,194	0,364
Максимум	0,787	0,624	0,701	0,599	0,678
Кластер 4 (14)					
Оренбургская область, Омская область, Мурманская область, Смоленская область, Томская область, Хабаровский край, Амурская область, Республика Северная Осетия — Алания, Воронежская область, Курская область, Республика Мордовия, Саратовская область, Астраханская область, Рязанская область					
Среднее	0,547	0,537	0,296	0,185	0,391
Минимум	0,471	0,483	0,272	0,139	0,341
Максимум	0,580	0,584	0,348	0,238	0,438

изводства и относительно высокими показателями производства инновационной продукции на душу населения.

Средние значения критериального показателя R для кластеров 2 и 4 близки, однако по экономическим характеристикам ($W_{\text{Эк}}$) лидируют регионы кластера 2. Большую часть регионов кластера отличает значительная локализация обрабатывающих производств и относительно высокие показатели производства инновационной продукции на душу населения. В числе этих регионов Московская, Липецкая, Самарская, Нижегородская,

Челябинская, Владимирская, Вологодская области, республики Башкортостан, Удмуртия и Чувашия, Пермский край и ряд других регионов. Повышение эффективности использования сравнительных преимуществ в развитии и размещении производительных сил таких регионов связано с активизацией деятельности действующих и формированием новых центров инновационной активности, развитием высокотехнологичных производств.

Кластер 4 представлен 14 регионами с разной структурой хозяйственных комплексов. Для ряда регионов кластера, в отраслевой струк-

туре которых представлены обрабатывающие производства, и показатели объема производства инновационной продукции на душу населения относительно высоки (например, Омская область и Республика Мордовия) актуальны вышеперечисленные направления развития для регионов кластера 2. Для ряда регионов Севера и Дальнего Востока формирование конкурентоспособного хозяйственного комплекса предполагает использование ряда сравнительных преимуществ в развитии и размещении производительных сил на их территориях, в числе которых относительно выгодное географическое положение, а также высокий природно-ресурсный потенциал (Мурманская область, Хабаровский край). Другим направлением развития экономики данных регионов является её диверсификация за счёт развития транспорта, связи, телекоммуникаций, машиностроения и других отраслей экономики. Уровень локализации производства инновационной продукции в Мурманской области, Хабаровском крае относительно невысок, поэтому важным направлением формирования конкурентоспособного хозяйственного комплекса является развитие наукоёмких производств.

Республики Ингушетия и Тыва в кластере 1 — регионы с самым низким значением интегрального показателя социально-экономического благополучия. Проблема обеспечения занятости населения является одной из ключевых для их социально-экономического развития. Решение проблем в Ингушетии связано с созданием новых рабочих мест за счёт строительства новых и реконструкции действующих предприятий в отраслях материального производства и социальной сферы (сельское хозяйство, отрасли пищевой и лёгкой промышленности, использующие местные сельскохозяйственные ресурсы, здравоохранение, образование, отрасли рекреационной сферы и туризма и другие отрасли).

В числе основных результатов реализации сравнительных преимуществ в развитии и размещении производительных сил — сокращение межрегиональных различий в уровнях их социально-экономического развития, формирование центров инновационной активности, структурная диверсификация экономики регионов на основе развития наукоёмких производств, развитие отраслей промышленности и АПК, наиболее перспективных с точки зрения обеспечения импортозамещения.

Список литературы

1. Игнатъева, Е. Д. Оценка сравнительных преимуществ в развитии и размещении производительных сил российских регионов / Е. Д. Игнатъева, О. С. Мариев // Вестн. УрФУ. Сер. Экономика и упр. — 2014. — № 2. — С. 74–82.
2. Сидорова, Е. Н. Финансовые основы повышения социальной привлекательности территорий / Е. Н. Сидорова, Д. А. Татаркин, О. А. Козлова // Вестн. УрФУ. Сер. Экономика и упр. — 2013. — № 4. — С. 95–105.
3. Игнатъева, Е. Д. Методология и инструментальный структурно-функционального анализа регионального развития / Е. Д. Игнатъева, О. С. Мариев // Экономика региона. — 2013. — № 1 (33). — С. 228–236.
4. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. — М. : Вильямс, 2006. — 650 с.
5. Серкова, А. Е. Построение типологии российских регионов на основе метода самоорганизующихся карт Кохонена / А. Е. Серкова, О. С. Мариев, А. Е. Игнатъева // Рос. предпринимательство. — 2014. — № 20 (266). — С. 108–116.
6. Луговой, О. Экономико-географические и институциональные аспекты экономического роста в регионах / О. Луговой // Консорциум по вопросам прикладных экономических исследований. — М. : ИЭПП, 2007.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели — 2013 : стат. сб. / Росстат. — М., 2013.
8. Серкова, А. Е. Зарубежный опыт классификации регионов как инструмента региональной политики / А. Е. Серкова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2013. — № 8 (299). Экономика. Вып. 40. — С. 57–62.
9. Селивёрстов, В. Е. Две модели региональной политики / В. Е. Селивёрстов // Всерос. экон. журн. «ЭКО». — 2008. — № 4. — С. 88–92.
10. Зубаревич, Н. Есть регионы саморазвивающиеся, а есть «хребтовые» [Электронный ресурс] / Н. Зубаревич. — URL: http://www.apn-nn.ru/event_s/35359.html

11. Перелыгин, Ю. Политика поляризованного развития / Ю. Перелыгин // Экономика России: XXI век. – № 20.
12. Гимади, И. Э. Моделирование инвестиционных процессов в УрФО / И. Э. Гимади // Экономико-правовые проблемы и перспективы Уральского региона : сб. тр. конф. – Екатеринбург, 2006. – 507 с.
13. Ширманова, А. Е. Региональный рынок труда, особенности его регулирования / А. Е. Ширманова // Экономика и управление образованием : тез. докл. V Всерос. науч.-практ. конф. – Екатеринбург, 2008. – С. 35–37.
14. Серкова, А. Е. Регион как социально-экономическая система / А. Е. Серкова // Новые тенденции в экономике и управлении организацией : тр. XI Междунар. науч.-практ. конф. – Екатеринбург, 2012. – С. 308–310.
15. Васильцова, В. М. Детерминанты региональной экономической системы / В. М. Васильцова, В. С. Антонюк // Социально-экономические реформы: региональный аспект / ЦЭМИ РАН. – М., 1999. – С. 138–141.

Сведения об авторах

Серкова Алла Евгеньевна — ведущий экономист Института экономики УрО РАН, Екатеринбург, Россия. muccio@bk.ru

Игнатьева Елена Дмитриевна — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института экономики УрО РАН, Екатеринбург, Россия. elen_i99@mail.ru

Мариев Олег Святославович — кандидат экономических наук, доцент Института экономики УрО РАН, заведующий кафедрой статистики и математики Высшей школы экономики и менеджмента Уральского федерального университета, Екатеринбург, Россия. olegmariev@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2015. No. 18 (373). Economy. Issue 51. Pp. 98–104.

COMPARATIVE ADVANTAGES OF RUSSIAN REGIONS IN DEVELOPMENT AND ALLOCATION OF PRODUCTIVE FORCES

E. D. Ignatieva

Institute of Economics of UB RAS, Ekaterinburg, Russia. muccio@bk.ru

A. E. Serkova

Institute of Economics of UB RAS, Ekaterinburg, Russia. elen_i99@mail.ru

O. S. Mariev

Institute of Economics of UB RAS, Ekaterinburg, Russia. olegmariev@mail.ru

Article is devoted to the analysis of comparative advantages in development and placement of productive forces of regions, allocated by analogy with competitive advantages of M. Porter. Advantages have been divided into two kinds of comparative advantages: absolute and relative advantages in development and placements of productive forces, then 4 groups of advantages are allocated: economic, financial, sociocultural and social- demographic. The quantitative assessment of these advantages is carried out, the algorithm of calculation of private and summary indicators is proposed, and also criteria indicators of social and economic well-being is offered, the typology of regions is built and recommendations about social and economic policy for the allocated types of regions are offered.

Keywords: *economics of region, social and economic development of region, comparative advantages*

References

1. Ignat'eva E.D., Mariev O.S. Otsenka sravnitel'nykh preimushchestv v razvitii i razmeshchenii proizvoditel'nykh sil rossiyskikh regionov [Value of comparative advantages in development and replacement of Russian regions productive forces]. *Vestnik UrFU. Seriya ekonomika i upravlenie* [Bulletin of USFU. Economics and Management], 2014, no. 2, pp. 74–82. (In Russ.).

2. Sidorova E.N., Tatarkin D.A., Kozlova O.A. Finansovye osnovy povysheniya sotsial'noy privlekatel'nosti territoriy [Financial fundamentals] of increasing of social attractiveness of territory]. *Vestnik UrFU. Seriya ekonomika i upravlenie* [Bulletin of USFU. Economics and Management], 2013, no. 4, pp. 95–105. (In Russ.).
3. Ignat'eva E.D., Mariev O.S. Metodologiya i instrumentariy strukturno-funktsional'nogo analiza regional'nogo razvitiya [Methodology and instruments of regional development structure-functional analysis]. *Ekonomika regiona* [Journal of Urfa. Economics and Management], 2013, no. 1 (33), pp. 228–236. (In Russ.).
4. Porter M. *Konkurentsiya* [Rivalry]. Moscow, Williams Press., 2006. 650 p. (In Russ.).
5. Serkova A.E., Mariev O.S., Ignat'eva A.E. Postroenie tipologii rossiyskikh regionov na osnove metoda samoorganizuyushchikhsya kart Kokhonena [Building of typology of Russian regions on the basis of method of self-organising cards of Kohonen]. *Rossiyskoe predprinimatel'stvo* [Russian entrepreneurship], 2014, no. 20, pp. 108–116. (In Russ.).
6. Lugovoj O. Ekonomiko-geograficheskie i institutsional'nye aspekty ekonomicheskogo rosta v regionakh [Economy-geographical and institutional aspect of economic growth]. *Konsortsium po voprosam prikladnah ekonomicheskoh issledovaniy* [Consortium for Economic Policy Research]. Moscow, 2007. 365 p. (In Russ.).
7. *Regiony Rossii. Sotsial'no-ekonomicheskie pokazateli – 2013* [Regions of Russia. Socio-economic indicators 2013]. Moscow, 2013. (In Russ.).
8. Serkova A.E. Zarubezhnyy opyt klassifikatsii regionov kak instrumenta regional'noy politiki [International experience of classification of instrument of regional policy]. *Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvenngo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2013, no. 8 (299), pp. 57–62. (In Russ.).
9. Seliverstov V.E. Dve modeli regional'noy politiki [Two models of regional policy]. *Vserossiyskiy ekonomicheskii zhurnal «EKO»* [Cross-Russian economic journal], 2008, no. 4, p. 88–92. (In Russ.).
10. Zubarevich N. Est' regiony samorazvivajushiesja, a est' "hrebtovye" [There are self-developing regions, but there is a "spinal"]. Available at: http://www.apn-nn.ru/event_s/35359.html (In Russ.).
11. Perelygin Yu. Politika polyarizovannogo razvitiya [Policy of polarizing development]. *Zhurnal «Ekonomika Rossii: XXI vek»* [Economy of Russia XXI century], no. 20. (In Russ.).
12. Gimadi I.E. Modelirovanie investitsionnykh protsessov v UrFO [Modelling of investment processes in Ural Federal Region]. *Ekonomiko-pravovye problemy i perspektivy Ural'skogo regiona* [Economy-judicial problems and prospects of Ural Region]. Ekaterinburg, 2006. 507 p. (In Russ.).
13. Shirmanova A.E. Regional'nyy rynek truda, osobennosti ego regulirovaniya [Regional of labour markets, specialities of its regulatory]. *Jekonomika i upravlenie obrazovaniem. Tezisy dokladov V Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Economy and management education. Abstracts of the V All-Russian scientific-practical conference]. Ekaterinburg, 2008. Pp. 35–37. (In Russ.).
14. Serkova A.E. Region kak sotsial'no-ekonomicheskaya sistema [Region as a sotio-economic system]. *Novye tendentsii v ekonomike i upravlenii organizatsiey. Trudy XI Mezhdunarodnoy nauch. praktich. konferentsii* [New trends in the economy and management of the organization]. Proceedings of the IX International scientific conference. Ekaterinburg, 2012. 398 p. (In Russ.).
15. Vasil'tsova V.M., Antonyuk V.S. Determinanty regional'noy ekonomicheskoy sistemy [Determinants of regional economic system]. *Sotsial'no-ekonomicheskie reformy: regional'nyy aspekt* [Socio-economic reform: a regional perspective]. Moscow, 1999. Pp. 138–141. (In Russ.).

ЭКОНОМИКА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ (MICROECONOMICS AND ECONOMICS OF ENTERPRISES)

Вестник Челябинского государственного университета.
2015. № 18 (373). Экономика. Вып. 51. С. 105–113.

УДК.331.1
ББК 65.291.66

ОПОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ РАБОТНИКОВ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В. Н. Белкин, Н. А. Белкина, О. А. Антонова

*Челябинский филиал ФГБУН «Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук»,
Челябинск, Россия*

Рассматриваются теоретические аспекты оппортунистического поведения работников предприятий. Устанавливается, что его причиной является отчуждение труда, которое проявляется в процессе труда. Предлагаются компетенции и примеры поведения склонных к оппортунизму работников, а также показатели оценки оппортунистического поведения работников. Представлены итоги социологических опросов работников по вопросам оппортунистического поведения, которые были проведены на предприятиях разных отраслей и форм собственности. Предложена методика оценки оппортунистического поведения, которая позволит определить уровень оппортунизма работников на предприятии.

Ключевые слова: *оппортунистическое поведение работника, отчуждение от труда, показатели оценки оппортунистического поведения, методика оценки оппортунистического поведения работников.*

В последнее время внимание экономической науки всё больше привлекают проблемы оппортунизма. Им посвящены работы ряда зарубежных и российских учёных — О. Ульямсона [15], Д. Акерлофа [20], А. Н. Нестеренко [12], А. Е. Шаститко [17], Р. И. Капелюшникова [9], Е. В. Попова, В. Л. Симоновой [14] и др.

В самом общем виде оппортунизм рассматривается как нарушение контрактных условий, что приводит к экономическому ущербу одной из договаривающихся сторон. Одним из условий оппортунизма является асимметричность информации. Она появляется в двух случаях. В одном случае работник может выполнять не все трудовые обязанности, однако проследить за каждым работником работодатель не в состоянии. В другом случае работодатель скрывает информацию от работника. Другим условием оппортунизма является доминирующее положение одной из сторон, как правило, работодателя.

Самой глубокой основой оппортунизма работников является несовпадение их интересов с интересами собственников предприятий. Собственник стремится увеличивать свою прибыль и снижать издержки, а работник заинтересован в повышении заработной платы. Различие интересов работника и работодателя, а также несовершенство систем оценки и стимулирования труда открывают работнику возможности для

проявления оппортунистического поведения, он экономит свою рабочую силу в ущерб (и за счёт) предприятия. Более того, стоит отметить, что негибкость систем оплаты труда на предприятиях позволяет работникам халатно относиться к исполнению трудовых обязанностей без уменьшения их заработной платы.

Отношение к труду непосредственно связано с характером или видами участия индивида в производственном процессе. Согласно К. Марксу, главной характеристикой положения наёмного работника является отчуждение труда. Это фундаментальное экономическое явление порождает особое отношение к труду, особый характер труда — «наёмный труд», особый тип работника — «наёмный работник». «Отчуждение,— пишет К. Маркс,— проявляется как в том, что моё средство существования принадлежит другому, что предмет моего желания находится в недоступном мне обладании другого, так и в том, что каждая вещь сама оказывается иной, чем она сама, что моя деятельность оказывается чем-то иным и что, наконец,— а это относится и к капиталисту,— надо всем вообще господствует нечеловеческая сила» [10]. Отстранение работников от собственности закономерно порождает отстранение их от управления средствами производства, распределения стоимости созданного продукта труда. Из трёх ступеней собственности — владения,

распоряжения и пользования — работники допускаются только к последней ступени — пользованию. Отчуждение от собственности и управления значительно снижает заинтересованность в труде и является причиной оппортунизма работников. Оппортунизм предстаёт как закономерная реакция работников на отчуждение труда и проявляется в недобросовестном отношении к трудовой деятельности.

Оппортунизм характерен не только для наёмных работников. Он также присущ работодателям и собственникам капитала. Работодатели (топ-менеджеры) нередко идут на сознательное нарушение контрактов как с работниками, так и с собственниками. Следовательно, на предприятиях в отношении по поводу оппортунизма вступают следующие экономические субъекты: работники, топ-менеджеры, собственники капитала.

В результате оппортунизма предприятия несут экономические потери, выражающиеся в неэффективном использовании средств производства, персонала, материальных, финансовых, информационных ресурсов и т.п. В связи с этим предприятия стремятся снизить потери от оппортунизма. Таким образом, на предприятиях функционирует подсистема экономических отношений по поводу оппортунизма, являющаяся частью общей системы трудовых отношений. Вступают в эти отношения работники, работодатели, собственники капитала. Объектом этих отношений является экономический ущерб от оппортунистического поведения указанных субъектов.

При наличии таких условий, как асимметричность информации, низкий уровень корпоративной культуры, отсутствие надлежащего контроля за трудовой деятельностью, оппортунистическое поведение может принимать различные формы. Типичными являются отлынивание от работы, небрежность и использование служебного положения в личных целях, сознательно допускаемая халатность, небрежное отношение к оборудованию и т.п. при мнимом исполнении всех норм и правил, нарушение установленных норм эксплуатации оборудования с целью увеличения личного заработка.

На основе изложенного можно следующим образом определить понятие «оппортунизм работников». Оппортунизм работников — это их трудовое поведение, появляющееся в условиях асимметрии информации, характеризующееся сознательным, скрытым нарушением контрактов

(трудовых договоров) и наносящее ущерб предприятию.

Для исследования оппортунистического поведения работников нами была использована модель из восьми компетенций:

- 1) эмоциональная стабильность;
- 2) решительность и умение поднимать проблемные вопросы;
- 3) управление конфликтами;
- 4) кооперирование и работа в команде;
- 5) ориентированность на результат, инициативность и самодисциплина;
- 6) способность к обучению и изменениям;
- 7) лояльность и ориентирование на интересы предприятия;
- 8) способность к инновациям и творчеству.

Эти компетенции отражают навыки работника и его действия в отдельных ситуациях в процессе труда. Каждый работник может иметь как положительное, так и отрицательное проявление данных компетенций в своём поведении. Отрицательное проявление отдельных компетенций и бездействие можно рассматривать как проявление оппортунизма работников. Для определения образцов поведения, характеризующих каждую из восьми компетенций в положительном и негативном проявлениях, мы воспользовались результатами опросов сотрудников, проведённых в немецкой фирме LBS Westdeutsche Landesbausparkasse [1]. В табл. 1 представлены образцы поведения работников, склонных к оппортунистическому поведению.

Изложенные в табл. 1 примеры поведения позволяют оценить склонность каждого работника к оппортунистическому поведению на предприятии. Для этого необходимо решение следующих последовательных задач:

1. Нужно определить ключевые аспекты поведения работников — компетенции или показатели, по которым можно оценить поведение работников предприятия. Набор компетенций или аспектов поведения должен соответствовать специфике предприятия и отражать ключевые, критически важные умения и поступки работников.

2. Следует зафиксировать образцы положительных и отрицательных поступков работников каждой должности по каждому из показателей (компетенций).

3. В итоге следует провести оценку трудового поведения работников предприятия на основе полученных результатов.

Таблица 1

Компетенции и примеры поведения склонных к оппортунизму работников

Компетенция	Пример оппортунистического поведения
Эмоциональная стабильность	Постоянно раздражён и негативно настроен, сдаётся и «опускает руки», если несколько раз его новые идеи не были приняты, постоянно жалуется третьим лицам на рабочую нагрузку, теряет мотивацию при появлении проблемы, винит окружающих в затруднении какого-либо рабочего процесса, угрожает коллегам обращениями к руководству
Решительность и умение поднимать проблемные вопросы	Избегает существующей проблемы, отказывается принять конфликт; избегает совещаний, на которых могут возникнуть спорные вопросы; не имеет собственного мнения; равнодушно принимает каждый вариант решения проблемы; откладывает проблемы «на потом»; без комментариев принимает ошибки коллег; умалчивает свою точку зрения; перекладывает ответственность на руководителя; ждёт, пока проблема разрешится сама собой
Управление конфликтами	При критике в свой адрес переводит вину на руководителя; преследует личную выгоду при разрешении конфликта; преждевременно обвиняет коллег; создаёт острую конфликтную ситуацию с другим отделом и преследует свой интерес без готовности к компромиссу; использует только формальные аргументы
Кооперирование и работа в команде	Угрожает членам команды реализовать исключительно единоличное решение; избегает контактов, задаёт только формальные вопросы; оставляет коллег с проблемами одних; игнорирует коллег, которым что-либо нужно; постоянно превышает время, отведённое на паузы в работе; выполняет только свою работу, не обращая внимания на нагрузку коллег; не обсуждает с другими новые идеи; использует доверительную информацию для достижения личных целей; отлынивает от выполнения заданий в команде («это должны делать другие»); не реагирует на телефонные звонки и электронные письма; отказывается помогать коллегам, однако сам требует, чтобы ему помогали; отказывается обсуждать проблемы с другими работниками; плохо отзывается о коллегах в разговоре с третьими лицами
Ориентированность на результат, инициативность и самодисциплина	Откладывает важные темы в сторону; часто гуляет в коридоре; равнодушно реагирует на проблемы с компьютерной техникой, относится к простоям из-за сбоя работы информационных систем просто как к длинному перерыву; выполняет только самые необходимые задания и работает строго по инструкции; отклоняет поручения, обосновывая это постоянной нехваткой времени; неправильно расставляет приоритеты и преследует скорее личный интерес (оставляет актуальные проблемы на потом); безответственно относится к изучению информации, необходимой для собрания; пассивно ждёт указаний и заданий
Способность к обучению и изменениям	Отказывается от мероприятий по повышению квалификации; постоянно повторяет одни и те же ошибки; отказывается обучаться новым технологиям; демонстрирует отсутствие готовности к нововведениям и улучшениям, даже когда они необходимы
Лояльность и ориентирование на интересы предприятия	Не стремится оптимально использовать бюджет; не обращает внимания на согласование общих целей предприятия и отдельных мероприятий; не принимает во внимание интересы предприятия в разговоре с бизнес-партнёрами; при принятии решения не обращает внимания на издержки и бюджет
Способность к инновациям и творчеству	Невосприимчив к нововведениям, принимает существующий порядок, не задавая критичных вопросов

Для управления трудовым поведением работников недостаточно знать, что такое оппортунизм. Необходимо научиться выявлять и оценивать его уровень. В известной нам экономической литературе не имеется каких-либо предложений на этот счёт. В связи с вышеуказанной практической потребностью нами были проведены социологические опросы рабочих-повремен-

щиков на ряде предприятий и разработана методика оценки уровня оппортунизма работников [2. С. 72–74]. Опросы были проведены в 2005–2008 гг., опрошено было от 12 до 37% рабочих-повременщиков. Итоги опроса представлены в табл. 2.

Опрос, в частности, показал следующее. Если в смене кончилась работа, то ждут указаний

Таблица 2

Показатели оппортунистического поведения рабочих-повременщиков, %

Вопрос и варианты ответов	Предприятие		
	сельскохозяйственное	машиностроительное	металлургическое
1. Если за вами нет никакого контроля в смене, то вы...			
всё равно интенсивно работаете	90	91	95
работаете в полсилы	10	6	5
стараетесь совсем не работать	–	3	–
2. Если в смене нет или кончилась работа, то вы...			
идёте к своему руководителю за работой	20	32	27
сами находите работу	60	49,6	26
ждёте указаний начальства	20	19	47
3. Если смена оказалась «пустой», почти без работы, то вы...			
довольны этой сменой	10	19	12
огорчены	70	81	50
вам всё равно	20	–	38
4. Если вы знаете причину, по которой работа рабочих-сдельщиков может остановиться и получиться простой, то вы:			
сообщаете об этом руководителю	50	56	60
принимаете сами меры по устранению этой причины	40	31	17
ничего не предпринимаете	10	13	23
5. Если будет можно опоздать на работу к началу смены или с обеда, то вы...			
воспользуетесь такой возможностью	20	16	20
откажитесь от такой возможности	80	84	80
6. Если можно выполнять не все трудовые обязанности, не теряя из-за этого части зарплаты, то вы...			
всё равно будете выполнять все обязанности	90	83	75
будете выполнять только те обязанности, которые контролируются начальством	10	17	25
7. Если за проявленную инициативу в труде вам ничего не заплатят, то вы...			
всё равно будете проявлять инициативу	60	55	47
не будете проявлять инициативу	40	45	53

начальства и ничего не предпринимает от 19 до 47% опрошенных. Если смена вообще оказалась без всякой работы (пустой), то довольны — от 10 до 19% респондентов; каждому пятому-третьему рабочему «всё равно», т.е. не огорчаются таким положением от 19 до 50% рабочих. Среди рабочих, знающих причину, по которой может остановиться производство, ничего не предпринимает от 10 до 23%. От 40 до 44% рабо-

чих не будут проявлять инициативу, если она не оплачивается. От 36 до 64% респондентов считают инициативу наказуемой. С уважением относится к рационализаторам меньшинство (от 35 до 44%) опрошенных, считают их «выскачками» от 36 до 55% респондентов, относятся к ним равнодушно от 10 до 21%. Как видим, налицо глубоко утвердившееся в сознании рабочих-повременщиков отчуждение труда. При таких обстоя-

тельствах трудно ожидать от них инновационной активности и высокой трудовой мотивации.

Для количественной оценки уровня оппортунизма нами используется шкала оценки в баллах 1–3–5, где оценка 1 балл даётся в случае отсутствия оппортунистического поведения работников, 3 балла — в случае среднего уровня оппортунизма, 5 баллов — в случае высокого уровня оппортунизма. Оценка проводится по семи показателям оппортунистического поведения. По каждому показателю подсчитывается сумма баллов и средний балл. Оценка общего уровня

оппортунизма рассчитывается как средний балл из семи средних частных баллов. В табл. 3 представлены расчёты по измерению уровня оппортунизма рабочих-повременщиков на трёх предприятиях.

Как видно из табл. 3, на всех предприятиях уровень оппортунизма ниже среднего. Ни на одном из предприятий уровень оппортунизма нельзя оценить как высокий. Самый высокий уровень оппортунизма на металлургическом предприятии — 2,4. Это означает, что трудовой потенциал работников используется не полностью, работни-

Таблица 3

Оценка уровня оппортунизма рабочих-повременщиков

Вопрос и варианты ответов	Оценка в баллах	Предприятие		
		сельскохозяйственное	машиностроительное	металлургическое
1. Если за вами нет никакого контроля в смене, то вы...				
всё равно интенсивно работаете	1	90	91	95
работаете вполсилы	3	30	18	15
стараетесь совсем не работать	5		15	
Средний балл		1,2	1,24	1,1
2. Если в смене нет или кончилась работа, то вы...				
идёте к своему руководителю за работой	3	60	96	81
сами находите работу	1	60	50	26
ждёте указаний начальства	5	100	95	235
Средний балл		2,2	2,41	3,42
3. Если смена оказалась «пустой», почти без работы, то вы...				
довольны этой сменой	5	50	95	12
огорчены	1	70	81	50
вам всё равно	3	60		114
Средний балл		1,8	1,76	2,24
4. Если вы знаете причину, по которой работа рабочих-сдельщиков может остановиться и получиться простой, то вы:				
сообщаете об этом руководителю	3	150	168	180
принимаете сам меры по устранению этой причины	1	40	31	17
ничего не предпринимаете	5	50	65	115
Средний балл		2,4	2,64	3,12
5. Если будет можно опоздать на работу к началу смены или с обеда, то вы:				
воспользуетесь такой возможностью	5	100	80	100
откажитесь от такой возможности	1	80	84	80
Средний балл		1,8	1,64	1,8

Окончание табл. 3

Вопрос и варианты ответов	Оценка в баллах	Предприятие		
		сельскохозяйственное	машиностроительное	металлургическое
6. Если можно выполнять не все трудовые обязанности, не теряя из-за этого части зарплаты, то вы... всё равно будете выполнять все обязанности будете выполнять только те обязанности, которые контролируются начальством	1	90	83	75
	5	50	85	125
Средний балл		1,4	1,68	2
7. Если за проявленную инициативу в труде вам ничего не заплатят, то вы... всё равно будете проявлять инициативу не будете проявлять инициативу	1	60	55	47
	5	200	220	265
Средний балл		2,6	2,75	3,12
Общий средний балл		1,91	2	2,4

ки экономят свою рабочую силу, не имеют должной трудовой мотивации.

При определённых условиях работники готовы трудиться более эффективно, что подтверждают результаты другого нашего исследования (табл. 4) [2. С. 22].

Как видно из табл. 4, практически каждый третий работник (34,8%) твёрдо знает, что он может работать лучше без всяких дополнительных условий. Более половины (60%) могут работать лучше при определённых условиях. Не могут работать лучше всего 2% респондентов. Таким образом, согласно результатам исследования, подавляющее большинство работников подвержены оппортунистическому поведению. Однако работники готовы трудиться лучше при определённых условиях. Всё это свидетельствует о больших резервах роста масштабов и эффективности российской экономики. Для их мобилизации практиче-

ски не нужны капиталовложения. Существенно снизить оппортунистическое поведение работников возможно за счёт улучшения мотивации труда, организации труда и производства.

Предлагаемая методика позволяет количественно и качественно оценить уровень оппортунизма работников на предприятии. Более того, результаты, полученные при использовании качественной оценки поведения работников по компетенциям и количественного измерения уровня оппортунизма по баллам, позволяют увидеть возможности роста эффективности труда, определяют основные направления работы в области управления персоналом на предприятии.

Представление о сущности оппортунистического поведения работников и его причинах позволяет разработать практические рекомендации по его преодолению. Отметим, что помимо экономических целей повышения эффективности

Таблица 4

Оценка работниками своих возможностей работать лучше, % от числа опрошенных

Вариант ответа	Завод металлургического машиностроения	Текстильный комбинат	Автоагрегатный завод	Сельскохозяйственная организация	Приборостроительный завод	Завод электромашин
Да	41	26	35	36	36	35
Нет	2	4	2	3	1	1
При определённых условиях	54	69	58	60	58	61
Затрудняюсь ответить	3	1	5	1	5	3

работы предприятия в целом, снижение уровня оппортунизма работников предполагает достижение следующих социальных целей: снижение отчуждения труда; рост лояльности работников предприятия и чувства сопричастности; повышение осознанности трудовой деятельности и ответственности персонала за результаты труда; рост трудовой активности работников; стремление персонала к самореализации и саморазвитию в труде; формирование высоких стандартов

нравственности и их реализация; стремление работников увеличить свой вклад в общие результаты работы коллектива и всего предприятия; реализация мотивов туда; укрепление трудовой дисциплины; повышение уровня удовлетворённости персонала трудом: системой оценки и оплаты труда, справедливостью начисления зарплаты, участием в управлении; совершенствование системы управления предприятием.

Список литературы

1. Белкин, В. Н. Социально-экономические основы оппортунизма работников российских предприятий / В. Н. Белкин, Ю. В. Безобразова. – Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2011. – С. 24–26.
2. Белкин, В. Н. Теория человеческого капитала предприятия / В. Н. Белкина ; РАН, УрО, Ин-т экономики. – Екатеринбург, 2012. – 398 с.
3. Белкин, В. Н. Формирование конкурентоспособного человеческого капитала предприятия / В. Н. Белкин, Н. А. Белкина, Л. Б. Владыкина. – Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2010. – 132 с.
4. Белкина, Н. А. Влияние оппортунистического поведения работников на реализацию их трудового потенциала / Н. А. Белкина, О. А. Антонова // Изв. Волгоград. гос. техн. ун-та. – 2012. – № 13, т. 7. – С. 42–50.
5. Бодров, О. Г. Экономическая свобода и трудовой оппортунизм работников фирмы / О. Г. Бодров // Экон. анализ: теория и практика. – 2008. – № 17. – С. 35–39.
6. Директива Европейского парламента и Совета 2002/14/ЕС от 11 марта 2002 г. об установлении общих положений об информировании и консультировании работников в Европейском сообществе (ОJ 2002 L 080/29).
7. Емельянов, Ю. С. Человеческий капитал в модернизации России: институциональный и корпоративный аспекты / Ю. С. Емельянов, А. А. Хачатурян. – М. : Едиториал УРСС, 2011.
8. Инновационная экономика: занятость, трудовая мотивация, эффективность труда / Л. С. Чижова, Е. С. Садовая, В. В. Кузьмин [и др.] ; под ред. Л. С. Чижовой ; Ин-т макроэкон. исслед. – М. : Экономика, 2011.
9. Капелюшников, Р. Человеческий капитал России: проблемы реабилитации / Р. Капелюшников, К. Албегова, Т. Леонова, Р. Емцов, П. Найт // Об-во и экономика. – 1993. – № 9–10.
10. Маркс, К. Соч. Т. 42 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Изд-во полит. лит., 1974.
11. Национальный центр собственности работников США «The National Center for Employee Ownership (NCEO)» : офиц. сайт. – URL: <http://www.nceo.org/main/articlelist.php>
12. Нестеренко, А. Н. Экономика и институциональная теория / А. Н. Нестеренко. – М. : Эдиториал УРСС, 2002. – 215 с.
13. Одегов, Ю. Г. Экономика социально-трудовых отношений в схемах и таблицах : учеб.-метод. пособие / Ю. Г. Одегов, В. Н. Сидорова ; Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова. – М. : Альфа-Пресс, 2008.
14. Попов, Е. В. Сущность эндогенного оппортунизма / Е. В. Попов, В. Л. Симонова // Вестн. УГТУ–УПИ. – 2004. – № 10. – С. 5–12.
15. Уильямсон, О. И. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. И. Уильямсон. – СПб. : Лен-издат, 1996. – 691 с.
16. Фромм, Э. Бегство от свободы / Э. Фромм. – М. : АСТ : Астрель, 2011.
17. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Экон. фак. Моск. ун-та : ТЕИС, 2002.
18. Экономика и социология труда : учеб. пособие / Н. В. Лясников, М. Н. Дудин, Е. В. Чеканов. – 2-е изд., стер. – М. : КноРус, 2014. – 280 с.
19. Экономика труда (Экономика социально-трудовых отношений) : учеб. пособие / В. И. Колесников [и др.] ; УрСЭИ АТиСО. – М. : АТиСО, 2009.

20. Akerlof, G. Identity Economics / G. Akerlof, R. Kranton. – Princeton University Press, 2010.
21. Ellerman, D. P. The Democratic Worker-Owned Firm / D. P. Ellerman. – London : Unwin Hyman Limited (HarperCollins Academic), 1990. – 99 p.
22. Parker, G. Reputational capital, opportunism, and self-policing in legislatures / G. Parker. – Purdue University, West Lafayette, 2003.
23. Stretcher, R. The ESOP Performance Puzzle in Public Companies / R. Stretcher, S. Henry // The J. of Employee Ownership Law and Finance. – 2006. – № 4. – P. 58.

Сведения об авторах

Белкин Владимир Никифорович — доктор экономических наук, профессор, директор Челябинского филиала Института экономики УрО РАН, Челябинск, Россия. akademiya28@bk.ru

Белкина Надежда Андреевна — доктор экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Челябинского филиала Института экономики УрО РАН, Челябинск, Россия. akademiya28@bk.ru

Антонова Ольга Анатольевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономико-правовых основ управления Челябинского государственного университета, старший научный сотрудник Челябинского филиала Института экономики УрО РАН, Челябинск, Россия. akademiya28@bk.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2015. No. 18 (373). Economy. Issue 51. Pp. 105–113.

OPPORTUNISTIC BEHAVIOUR OF EMPLOYEES OF THE RUSSIAN ENTERPRISES

V. N. Belkin

Chelyabinsk branch of the Institute of Economics of Ural Branch RAS, Chelyabinsk, Russia. akademiya28@bk.ru

N. A. Belkina

Chelyabinsk branch of the Institute of Economics of Ural Branch RAS, Chelyabinsk, Russia. akademiya28@bk.ru

O. A. Antonova

Chelyabinsk branch of the Institute of Economics of Ural Branch RAS, Chelyabinsk, Russia. akademiya28@bk.ru

The article deals with theoretical aspects of opportunistic behavior of employees, it is established that the basis of opportunistic behavior of employees is the alienation of labor, which manifests itself in the labor process. We offer expertise and examples of behavior are prone to opportunism workers, as well as indicators for assessing the opportunistic behavior of employees: control of work, changing over, if the change was not working, the possibility late for work or dinner, etc. The study presents the results of sociological surveys workers on opportunistic behavior, which were held at the enterprises of different industries and forms of ownership. As a result, the technique of estimation of opportunistic behavior, which will determine the level of opportunism employees in the company.

Keywords: *opportunistic behavior of the worker, alienation from work, indicators of an assessment of opportunistic behavior, a technique of an assessment of opportunistic behavior of workers.*

References

1. Belkin V.N., Bezobrazova Yu.V. *Social'no-jekonomicheskie osnovy opportunistizma rabotnikov rossijskikh predpriyatij* [Questions of opportunistic behavior of employees of the enterprises are investigated]. Ekaterinburg, 2011. Pp. 24–26 (In Russ.).
2. Belkin V.N. *Teorija chelovecheskogo kapitala predpriyatija* [The theory of human capital of the company]. Ekaterinburg, 2012. 398 p. (In Russ.).
3. Belkin V.N., Belkina N.A., Vladykina L.B. *Formirovanie konkurentosposobnogo chelovecheskogo kapitala predpriyatija* [Formation of the competitive human capital of the enterprise]. Ekaterinburg, 2010. 132 p. (In Russ.).

4. Belkina N.A., Antonova O.A. Vlijanie opporunisticheskogo povedenija rabotnikov na realizaciju ih trudovogo potenciala [Influence of opportunistic behavior of workers on realization of their labor potential]. *Izvestija Volgogradskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta* [News of Volgograd State Technical University], 2012, no. 13, vol. 7, pp. 42–50. (In Russ.).

5. Bodrov O.G. Jekonomičeskaja svoboda i trudovoj opporunistizm rabotnikov firmy [Economic freedom and labor opportunism of employees of firm]. *Ekonomičeskij analiz: teoriya i praktika* [Economic analysis: theory and practice], 2008, no. 17, pp. 35–39 (In Russ.).

6. The directive of the European Parliament and Council 2002/14/EU of March 11, 2002 about establishment of the general the provision on informing and consultation of workers in the European Community [Establishing common positions and informing employees of enterprises] (OJ 2002 L 080/29).

7. Yemelyanov Yu.S., Khachaturian A.A. *Chelovečeskij kapital v modernizacii Rossii: institucional'nyj i korporativnyj aspekty* [The human capital in modernization of Russia: Institutional and corporate aspects]. Moscow, Editorial of URSS, 2011. (In Russ.).

8. *Innovacionnaja jekonomika: zanjatost', trudovaja motivacija, jeffektivnost' truda* [Innovative economy: employment, labor motivation, efficiency of work]. Moscow, Economy Publ., 2011. (In Russ.).

9. Kapelyushnikov R., Albegova K., Leonov T., Yemtsov T., Knight P. *Chelovečeskij kapital Rossii: problemy reabilitacii* [Human capital of Russia: problems of rehabilitation]. *Obshhestvo i jekonomika* [Society and Economy], 1993, no. 9–10. (In Russ.).

10. Marks K., Jengel's F. Sochinenija [Works]. Vol. 42. Moscow, Political literature Publ., 1974. 117 p. (In Russ.).

11. The National Center for Employee Ownership (NCEO). Available at: <http://www.nceo.org/main/articlelist.php>.

12. Nesterenko A. *Jekonomika i institucional'naja teorija* [Economics and Institutional Theory]. Moscow, Editoriayal URSS, 2002. 215 p. (In Russ.).

13. Odegov Yu.G., Sidorova V.N. *Jekonomika social'no-trudovyh otnoshenij v shemah i tablicah* [Economic of the social and labor relations in schemes and tables]. Moscow, Alpha Press, 2008. (In Russ.).

14. Popov E.V, Simon V.L. Sushhnost' jendogennoego opporunistizma [The essence of endogenous opportunism]. *Vestnik Uralskogo gosudarstvennogo texničeskogo universiteta* [Bulletin of Ural State Technical University], 2004, no. 10, pp. 5–12 (In Russ.).

15. Williamson O. *Firmy, rynki, «otnoshencheskaja» kontraktacija* [Firms, markets, relational contracting]. S.-Peterburg, Lenizdat Publ., 1996. 691 p. (In Russ.).

16. Fromm E. *Begstvo ot svobody* [Flight from freedom]. Moscow, Astrel Publ., 2011. (In Russ.).

17. Shastitko A.E. *Novaja institucional'naja jekonomičeskaja teorija* [New Institutional Economics]. Moscow, Economic Faculty of Moscow State University, TEIS, 2002. (In Russ.).

18. Ljasnikov N.V., Dudin M.N., Chekanov E. *Jekonomika i sociologija truda* [Economy and sociology of work]. Moscow, KnoRus Publ., 2014. 280 p. (In Russ.).

19. Kolesnikov V.I., Lutovinov P.P., Platonov V.M., Probst L.E., Shusharin L.P., Chukhvantseva E.O. *Jekonomika truda (Jekonomika social'no-trudovyh otnoshenij)* [Work economy]. Moscow, ATISO, 2009. (In Russ.).

20. Akerlof G., Kranton R. *Identity Economics*. Princeton University Press, 2010.

21. Ellerman D.P. *The Democratic Worker-Owned Firm*. London, Unwin Hyman Limited (HarperCollins Academic), 1990.

22. Parker G. *Reputational capital, opportunism, and self-policing in legislatures*. Purdue University, West Lafayette, 2003.

23. Stretcher R., Henry S. The ESOP Performance Puzzle in Public Companies. *The Journal of Employee Ownership Law and Finance*, 2006, no. 4, p. 58.

УДК 338
ББК 65.291

ПАТТЕРНЫ ИНСТИТУТА ОППОРТУНИЗМА В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ

Публикация подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда, грант № 14-02-00316

Д. А. Плетнёв, Е. В. Козлова

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Проблема оппортунизма работников на современных предприятиях является неким подобием хронической болезни, на которую можно свалить всё подряд — начиная от плохого качества продукции и заканчивая низкой прибылью. Оппортунизм существует как система взаимных отношений принципала и агента во взаимодействии работника, менеджера и владельца современной российской фирмы, но не исчерпывается стандартными формами — отлыниванием, вымогательством и моральным риском. В статье развивается теоретический подход, согласно которому поведенческий оппортунизм в современных корпорациях является прямым следствием действия рационального, своекорыстного мотива человеческой деятельности, его институционализации. Подробно анализируются формы «паттернов» института оппортунизма — конкретные, практики, благодаря которым воспроизводятся рутины оппортунизма. Особое внимание уделено проявлению оппортунизма во взаимоотношениях управляющего и владельца на примере крупнейших российских корпораций.

Ключевые слова: *оппортунизм, институциональная структура корпорации, институт оппортунизма.*

Понятие «паттерн» обычно используется в русском языке в двух смыслах — как повторяющаяся деталь в человеческом дизайне или в природе (обычно рассматривается во взаимосвязи с понятиями симметрии или фрактала, см. в работе Дж. Бриггса [17]) или же как некий поведенческий стереотип (такое понимание свойственно психологии — А. Ослон [15]). К экономике же этот термин практически не применяется. В англоязычной научной литературе pattern имеет более широкую область применения, в том числе и в экономике, в которой под ним понимают некую регулярно реализуемую на практике модель поведения экономических агентов. На наш взгляд, в исследовании многих экономических проблем использование понятия паттерна именно в этом значении позволит лучше расставить акценты и прийти к более точным выводам. Этим объясняется использование в названии статьи вообще нового для русскоязычной экономической литературы термина.

Наибольший потенциал использования концепции паттернов видится в институциональной экономической теории, изучающей формальные и неформальные нормы и правила, действующие в экономике, и их влияние на поведение экономических агентов. «Паттерн» может быть легко вписан в терминологический ряд этого направления экономической мысли, наряду с «институ-

том» (совокупностью хозяйственных отношений, структурирующих определённое социальное взаимодействие экономических агентов [7. С. 191]) и «рутиной» (укоренённой нормой взаимодействия, проявляющейся в повторяющихся командных умениях и навыках [Там же]). Паттернами же будут являться именно повторяющиеся командные умения или навыки, стереотипы социального поведения в корпорациях, конкретные повторяющиеся социальные практики. Таким образом, выстраивается цепочка: «институт — рутина — паттерн», определяющая конкретизацию процесса структурирования социального взаимодействия.

Предлагаемый подход имеет значительный потенциал в исследовании институциональной структуры корпорации, начатый в работах [2; 9–12], и её моделирования применительно к российским корпорациям. Ранее обосновано выделение в корпорации трёх институтов — принуждения, содействия и оппортунизма, представляющих совокупность разнокачественных рутин. В процессе анализа для каждого института может быть проведена декомпозиция — выделены разнокачественные рутины. В настоящем исследовании интерес представляет один из триады институтов, получивший в современных российских корпорациях наибольшее развитие, — институт оппортунизма. В структуре института оппортунизма существуют рутины рационализации, под

которыми предлагается понимать укоренённые в корпорации нормы взаимодействия по поводу реализации своекорыстного мотива действий, которые проявляются в повторяющихся командных умениях и навыках возмездного обмена между субъектами корпорации посредством контрактов различного рода [8. С. 115], рутины умолчания («укоренённые нормы взаимодействия по поводу реализации своекорыстного мотива действий, которые проявляются в повторяющихся командных умениях и навыках использования информационной асимметрии субъектами корпорации в свою пользу без явного вреда другим конкретным субъектам» [Там же. С. 121]) и рутины обмана («укоренённые нормы взаимодействия субъектов по поводу реализации своекорыстного мотива действий, которые проявляются в повторяющихся командных умениях и навыках неформального, тайного извлечения в корпорации выгод одними субъектами в ущерб другим» [Там же. С. 128]). Рутины, как носители «генетического кода» корпорации, представляют собой ментальные конструкции, которые можно описывать и обобщать, можно проследить эволюционные изменения во времени или при наследовании от корпорации к корпорации. Паттерны же образуются конкретными практическими формами реализации этих рутин. К примеру, рутины умолчания в такой форме постконтрактного оппортунизма, как «отлынивание» при затягивании времени перекуров или чаепитий на рабочем месте, по своей экономической или поведенческой сути сходны в различных корпорациях, но в конкретных компаниях паттерны, реализующие эту рутину, будут различными — различный поиск оправданий задержки, мытьё чашек после, обязательный обход коллег перед этим с целью позвать с собой, обсуждение деловых и «околоделовых» вопросов в процессе и т. п. Паттерны подбираются в конкретных корпорациях таким образом, чтобы гармонично смотреться в институциональной «мозаике» конкретной корпорации, применительно к особенностям личности директора или начальников рангом ниже, применительно к условиям ведения бизнеса и делового окружения, применительно к типу офисного или производственного помещения и т. п.

Рассмотрим последовательно паттерны, которые возникают в российских корпорациях. Они сгруппированы по типам рутин, олицетворяемых ими. Рутины рационализации в совокупности образуют основу современной корпорации, поскольку сегодня рациональность стала

поведенческим и «ментальным» императивом не только в корпорации, но и в обществе в целом. Следование индивидуальному интересу является социально одобряемым действием, и любые нормы, укореняющие это следование, воспринимаются как следствие естественного порядка вещей (да и, пожалуй, являются таковыми).

Рутины рационализации возникают на всех уровнях взаимодействия субъектов корпорации. Из всего многообразия форм наибольшего внимания заслуживают трудовые контракты. В рамках институциональной теории современный трудовой договор всё чаще представляет собой пример именно классического контракта. Содержащиеся в нём принципы взаимодействия максимально чётко фиксируют все условия, касающиеся как обязанностей работника, так и оплаты труда. Одной из основных характеристик классического контракта можно назвать наличие санкций за нарушение условий соглашения. На сегодняшний день большинство трудовых договоров содержат в себе пункты, предусматривающие штрафы за невыполнение плана, опоздания или срыв сроков. Свойство краткосрочности, присущее классическому контракту, также характеризует современный трудовой договор. Практика перехода к срочным трудовым договорам стала достаточно распространённой в нашей стране.

Возникающие рутины рационализации могут выражаться в форме различных действующих на предприятии систем оценки работы сотрудников и управляющих (именно они и получили название паттернов). Классическая форма определения размера вознаграждения, зависящего от объёма выполненной работы, зачастую не работает в современной корпорации. Реализация своекорыстного интереса проявляется в том, что усилия работника во многом направлены на снижение реальных трудозатрат и активной имитации трудовой деятельности (при условии сохранения величины заработной платы либо её увеличения).

Анализ проведённых исследований эффективности систем оплаты труда [1; 14] показал, что применяемые критерии и показатели оценки недостаточно проработаны. Проблема адекватной оценки результатов работы и соразмерности оплаты труда, характерная как для простых служащих, так и для высшего управленческого персонала, обсуждается в экономической литературе достаточно давно. Существующие на сегодняшний день системы оценки вклада каждого сотрудника в общий результат корпорации, несмотря

на различие подходов, показателей и критериев, лежащих в их основе, оказываются одинаково неэффективны. Большинство известных подходов базируется на соизмерении запланированного объёма работы (или значения конкретного показателя, например прибыли) с фактическим. При достижении заданного уровня и его превышении сотрудникам выплачивается вознаграждение в виде бонусов или премии, что отражает эффективность работы всей корпорации в указанном периоде без учёта индивидуального вклада. Подходы, предусматривающие балльную и рейтинговую оценку работы сотрудников, отличаются высокой степенью субъективности и не всегда способны произвести адекватную оценку работы. Выплата вознаграждения, непропорционального затраченным усилиям, приводит к демотивации сотрудников, ориентации на получение личной выгоды в краткосрочном периоде, отсутствию надёжных связей внутри корпорации и т. д.

Рассмотрим сравнительную динамику выручки, чистой прибыли и вознаграждения топ-менеджмента российских корпораций (табл. 1) [21; 27–37].

Проанализируем динамику показателей, рассчитав цепные темпы прироста в 2014 г. по сравнению с 2013 г. (табл. 2).

Как видно по результатам исследования, выплаты российским топ-менеджерам не всегда зависят от результатов деятельности корпораций. В ряде

крупнейших компаний, таких как «Газпром», «Башнефть», «Русгидро» и «АЛРОСА», даже при отрицательной динамике чистой прибыли и незначительном росте выручки размер вознаграждения заметно увеличивается — от 30 до 65 %, в то время как «ФСК ЕЭС», завершившая год с приростом, снизила выплаты управляющим почти в 2 раза.

Впрочем, логичному объяснению вряд ли поддаётся и решение компаний «Аэрофлот» и «Россети». Повышение выплат топ-менеджерам более чем на 200 % трудно объяснить достигнутыми (пусть и положительными) значениями анализируемых показателей за отчётный период. Стабильная работа «Совкомфлота» и рост основных показателей более чем на треть стали основанием для увеличения размера вознаграждения менеджеров в тех же пропорциях. Схожая ситуация наблюдалась в 2014 г. на предприятии «Ростелеком» — сокращение величины чистой прибыли на 16,5 % привело к сокращению выплат для управляющих на 8,1 %.

Непропорциональное изменение вознаграждения отмечено на «РЖД» и «Интер РАО ЕЭС». Убыток в размере 44 млрд р. в 2014 г. для менеджеров «РЖД» ознаменовался снижением заработной платы лишь на 20,5 %, а рост чистой прибыли «Интер РАО ЕЭС» на 100,8 % — её повышением на 8,4 %. Построение корреляционного поля подтверждает выдвинутую гипотезу об от-

Таблица 1

Динамика вознаграждения, выручки и чистой прибыли российских корпораций

№ п/п	Компания	Среднее ежемесячное вознаграждение топ-менеджера, р.		Количество членов правления	Выручка, млрд р.		Чистая прибыль, млрд р.	
		2013	2014		2013	2014	2013	2014
1	Газпром	8 728 897	12 463 765	17	3 933,3	3 990,3	628,1	189,0
2	Башнефть	6 699 848	11 085 152	11	517,5	582,2	69,3	65,3
3	Аэрофлот	1 824 653	6 063 532	12	206,3	240,3	11,1	13,1
4	Русгидро	3 751 601	6 030 854	5	108,8	108,5	35,3	30,7
5	АЛРОСА	4 074 862	5 301 374	13	138,2	159,2	34,5	23,5
6	РЖД	6 057 732	4 815 058	25	1 376,6	1 401,8	0,7	−44,1
7	Интер РАО ЕЭС	4 399 136	4 770 827	9	41,2	32,6	−53,7	0,4
8	Россети	1 434 083	4 617 483	5	6,1	6,2	−250,6	−52,3
9	ФСК ЕЭС	4 575 679	2 462 352	9	155,4	169,0	−25,9	5,1
10	Ростелеком	2 090 956	1 922 166	15	284,0	290,6	35,3	29,5
11	Совкомфлот	1 170 174	1 605 525	11	1,8	2,4	0,6	0,9

Таблица 2

Ценные темпы прироста показателей российских корпораций

№ п/п	Компания	Темп прироста вознаграждений, %	Темп прироста выручки, %	Темп прироста чистой прибыли, %
1	Газпром	42,8	1,4	-69,9
2	Башнефть	65,5	12,5	-5,9
3	Аэрофлот	232,3	16,5	18,5
4	Русгидро	60,8	-0,3	-13,0
5	АЛРОСА	30,1	15,2	-32,0
6	РЖД	-20,5	1,8	-6 056,5
7	Интер РАО ЕЭС	8,4	-20,8	100,8
8	Россети	222,0	2,4	79,1
9	ФСК ЕЭС	-46,2	8,7	119,8
10	Ростелеком	-8,1	2,3	-16,5
11	Совкомфлот	37,2	32,4	43,6

сутствии взаимосвязи между темпами роста выручки и темпами роста вознаграждений топ-менеджеров российских корпораций (рис. 1).

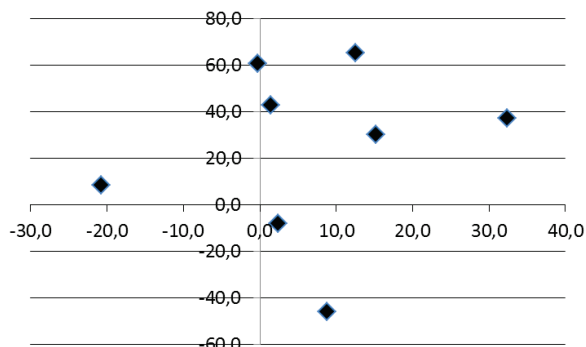


Рис. 1. Взаимосвязь между размером вознаграждений менеджерам и выручкой компании

Оценив долю выплат членам правления российских корпораций в общем объеме чистой прибыли (рис. 2), стоит отметить, что в среднем значения колеблются от 0,01 до 0,66. Впрочем, размер вознаграждения менеджеров «Интер РАО ЕЭС» превышает чистую прибыль на 19%, а доля вознаграждения управляющих «Совкомфлота» также составляет значительную часть прибыли — около 0,23.

Ещё одной отрицательной тенденцией является значительный разрыв в темпах роста заработных плат работников и управленческого персонала. В исследовании, проведенном порталом E1.ru, отмечается, что рост вознагражде-

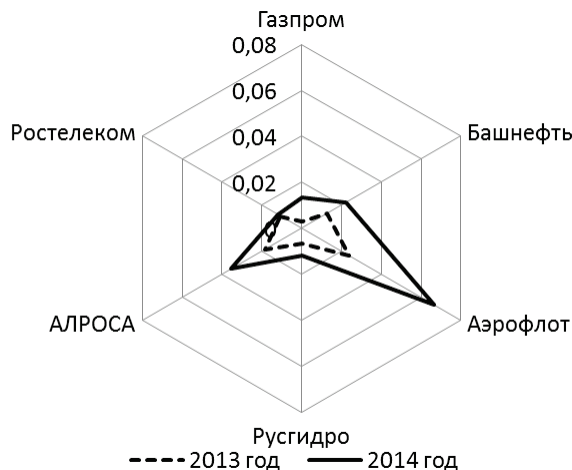


Рис. 2. Доля совокупного вознаграждения членов правления в чистой прибыли компании в 2013 и 2014 гг.

ний топ-менеджмента по итогам 2014 г. остался на уровне 15–20%. За аналогичный период заработная плата рядовых сотрудников либо не увеличилась, либо её рост фиксировался на отметке 8–9% [22]. При этом размер выплат управляющим в Российской Федерации зачастую в десятки раз превышает среднюю заработную плату работников корпорации. Впервые данная проблема получила широкое освещение в СМИ в период кризиса 2008–2009 гг. и привлекла повышенное внимание общественности. Несмотря на резкое падение показателей прибыли корпораций, топ-менеджмент по итогам года получил премии и бонусы в полном объеме, а в некоторых случаях (например, в бан-

ковском секторе) размер вознаграждения даже увеличился.

Первой реакцией на такую ситуацию стало постановление Правительства РФ, содержащее перечень крупнейших компаний и должностей работников, обязанных раскрывать информацию о своих доходах [23]. Впрочем, в данной редакции отсутствовало требование о публичности раскрытия, и это привело к тому, что большинство компаний направляли данные сведения напрямую в Правительство, избегая огласки. В декабре 2014 г. было подписано постановление Правительства РФ, обязывающее сделать данную информацию общедоступной [24]. Всё это вызвало резкую негативную реакцию со стороны руководителей, которые отказались обнародовать величину получаемого дохода. Недовольство управляющих подкреплялось тем, что крупнейшие российские корпорации лишь частично принадлежат государству, а их высший менеджмент «в строгом смысле не является госслужащими» [19]. В марте 2015 г. было опубликовано пояснение к ранее принятому постановлению правительства, в котором указана обязанность руководителей предоставлять сведения о доходах в правительство и отсутствует необходимость обнародовать их публично [Там же].

Проявившаяся защитная реакция менеджмента является ещё одним доказательством нормализации такого рода поведения в современной корпорации. Сложившаяся ситуация привела к тому, что Правительство РФ утвердило новые условия оплаты труда руководителей ФГУП. Теперь величина средней заработной платы топ-менеджмента таких предприятий не может превысить среднее вознаграждение работника более чем в восемь раз [25].

К паттернам, возникающим в процессе актуализации рутин рационализации, можно отнести и практики работы независимых профсоюзов. Казалось бы, профсоюз — защитник прав трудящихся, служит делу их единения и может работать на укрепление института содействия. Но нет. Как показывает действительность, единственной целью работников часто является следование личному интересу, причём иногда даже с использованием коварства, когда забастовки объявляются накануне важных сроков завершения заказов и т. п. Даже если требования профсоюзов обоснованы, для корпорации они выступают как внешние, чужеродные агенты, мешающие ей двигаться к намеченной цели. Показательно исследование

деятельности «действительно независимых профсоюзов», проведённое Ю. Петровой [6]. В нём установлено, что профсоюзы в принципе могут и должны существовать там, где есть открытый конфликт работников и администрации — работодателей. Профессиональные профсоюзные деятели — персоны нон грата на предприятиях, а с самими профсоюзными ячейками ведётся на предприятиях непрерывная борьба. Девяносто процентов таких ячеек закрывается, как только о них узнает администрация. В Европе похожая ситуация — видимые стороннему наблюдателю результаты деятельности профсоюзов — паралич работы транспортной системы, закрытые больницы и заводы во имя роста заработной платы — всё это может оцениваться с точки зрения корпорации только негативно.

Сформировавшаяся в современном обществе модель эгоистического (ориентированного на личный интерес) поведения и повсеместность контрактных отношений привели к тому, что рутины рационализации являются неотъемлемой частью современной корпорации. Использование рутин рационализации в личных целях приводит к возникновению рутин умолчания.

Рутины умолчания, пожалуй, наиболее распространённая форма проявления оппортунизма в корпорации. В работах О. Уильямсона возникновение оппортунистического поведения неразрывно связано с информационной асимметрией [16]. Укоренённые формы оппортунистического поведения, основанные на умолчании, рутинизируются, что приводит к появлению дополнительных издержек для каждой стороны. Для современной корпорации наиболее характерны два наблюдаемых уровня возникновения рутин умолчания — «работник — управляющий» и «управляющий — владелец». Многообразие форм проявления такого рода рутин по временному фактору можно разделить на предконтрактные и постконтрактные.

Предконтрактные рутины умолчания работников по отношению к управляющим основаны на проблеме асимметрии информации. Умолчание о свойствах, то есть намеренное сокрытие существенной информации об уровне образования, квалификации или о состоянии здоровья может вызвать дополнительные издержки для работодателя, а также потери, связанные с упущенными возможностями. Существующие способы борьбы с таким поведением, основанные на использовании «сигналов» (диплом, аттеста-

ты и свидетельства о повышении квалификации и т. д.), способны лишь в незначительной степени снизить информационную асимметрию между сторонами и не способны полностью разрешить данную проблему.

Впрочем, наиболее сложными для обнаружения являются рутины умолчания о планах. Сотрудник, решивший получить высшее образование (возникающая для работодателя обязанность предоставить учебный отпуск) или в скором времени уйти в отпуск по беременности и родам (поиск замены на должность), как правило, не раскрывает свои намерения начальству.

Отсутствие у работодателя реальной возможности проверить намерения работника приводит к обострению проблемы дискриминации в сфере трудовых отношений. Несмотря на то что одним из основополагающих принципов трудовых отношений является закреплённый в ст. 3 Трудового кодекса РФ запрет на трудовую дискриминацию, в России наиболее часто она проявляется при приёме на работу и при определении размера заработной платы. Исследования, проводимые в данной области, подтверждают наличие таких дискриминационных параметров в объявлениях о найме, как пол, возраст, семейное положение (наличие детей) и т. д. [20], а также зависимость размера вознаграждения от пола и возраста.

Предконтрактные рутины умолчания управляющих по отношению к работникам также характеризуются разнообразием. Умолчание о свойствах будущей работы проявляется в сокрытии или искажении информации о реальном уровне оплаты труда, плохих условиях работы, атмосфере в трудовом коллективе, реальном круге обязанностей и т. д. Рутины умолчания о планах основаны на утаивании информации относительно деятельности предприятия — реорганизация, ликвидация и т. д.

Такое поведение обусловливается доминирующим положением работодателя на российском рынке труда. Неравные возможности и отсутствие у работника эффективных ограничительных механизмов приводит к повсеместному проявлению предконтрактного оппортунизма управляющих.

Постконтрактные рутины умолчания находятся в тесной взаимосвязи с проблемой «принципал — агент». Ненаблюдаемость действий агента, вызванная асимметрией информации, порождает дополнительный риск для принципала. Среди

наиболее часто встречающихся форм постконтрактного оппортунизма агента можно выделить — отлынивание (работа с меньшей отдачей), небрежность по отношению к взятым обязательствам (халатность при выполнении условий контракта), потребление на рабочем месте (использование ресурсов компании в личных целях) [13].

Оппортунистическое поведение принципала после заключения контракта проявляется в виде намеренного занижения результатов работы сотрудников (и связанное с ним снижение заработной платы), неоплачиваемой сверхурочной работы и др. Согласно исследованию Государственной инспекции труда, наиболее часто выявляются нарушения, связанные с заключением, изменением условий и прекращением трудового договора, с оплатой, охраной и дисциплиной труда, выплатами компенсаций, повышением квалификации [26].

Стоит отметить, что рутины умолчания становятся основой для возникновения рутин обмана. Реализация рутин обмана субъектами является неотъемлемой частью современной корпорации. На всех её уровнях можно выделить устоявшиеся нормы поведения, связанные с потреблением ресурсов в личных целях. Для работников присвоение части ресурсов компании или их использование становится нормой. Несмотря на то что используется термин «присвоение», речь не всегда идёт о банальном воровстве. В случае возмещения сотруднику затрат на бензин для поездок на рабочие встречи, как правило, объём потребления немного завывается. Но потери фирмы, вызванные таким потреблением, настолько незначительны, что работодатель зачастую оставляет их без внимания. Согласно исследованию портала Superjob.ru, только в 16% случаев такое поведение привело к достаточно крупным убыткам для компании [18]. Увольнение, судебные разбирательства и возмещение причинённого ущерба являются самой популярной реакцией на воровство работников.

Гораздо более значительный ущерб корпорации наносит использование рутин обмана управляющими. Извлечение менеджерами инсайдерской ренты укоренилось на российских предприятиях ещё с советских времён, когда многие личные расходы управляющих оплачивались за счёт предприятий. Стоит отметить, что рутины обмана в корпорации носят скрытый характер, что в значительной степени затрудняет их оценку и обнаружение. Однако существует ряд работ,

описывающих этот процесс, в том числе применительно к конкретным российским корпорациям. Это и работа В. И. Бархатова и Д. А. Плетнёва [3], посвящённая различным формам оппортунизма в машиностроительных корпорациях, и исследования процесса распределения инсайдерской ренты, выполненное Р. С. Дзарасовым и Д. В. Новоженовым [4], работа М. Мусина, посвящённая анализу вывода активов в российских компаниях [5].

Укоренившиеся в корпорации рутины рационализации, умолчания и обмана являются отражением эгоистического своекорыстного поведения индивида. Развитие института оппортунизма в современной корпорации становится возможным благодаря явному одобрению со стороны общества всеобщей ориентации на личное обогащение. Ограничение и предотвращение возникновения оппортунистического поведения является важным аспектом успешности современной корпорации.

Таким образом, в статье сформулирована концептуальная «рамка» для изучения института оппортунизма в современных корпорациях, основанная на введённом в научный оборот понятии «паттерн», под которым понимаются повторяющиеся командные умения или навыки в корпорации. Показана взаимосвязь понятий в цепочке «институт — рутина — паттерн».

На основе предложенного понятия рассмотрены паттерны института оппортунизма в корпорациях, основанные на реализации трёх типов рутин — рационализации, умолчания и обмана. Показана взаимосвязь паттернов, реализующих эти рутины в корпорациях. Рассмотрена практика составления и заключения трудовых контрактов, профсоюзной борьбы как проявления рутин рационализации. Отдельно рассмотрена практика вознаграждения топ-менеджмента, показана гипертрофия своекорыстного мотива в поведении топ-менеджеров ведущих российских корпораций в 2014 г.

Список литературы

1. Адова, И. Б. Оценка компетентности как инструмент управления вознаграждением персонала организации / И. Б. Адова, М. В. Симонова // Вестн. Томс. гос. ун-та. – 2010. – № 336. – С. 119–124.
2. Бархатов, В. И. Инновации и институциональная структура предпринимательской деятельности / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнёв // Шумпетеровские чтения (Schumpeterian Readings-2013) : материалы III Междунар. науч.-практ. конф., Пермь, 22–23 нояб. 2013 г. – Пермь : Изд-во ПНИПУ, 2013. – С. 17–19.
3. Бархатов, В. И. Особенности проявления оппортунизма в российских машиностроительных корпорациях / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнёв // Организатор производства. – 2013. – № 2. – С. 15–20.
4. Дзарасов, Р. С. Крупный бизнес и накопление капитала в современной России / Р. С. Дзарасов, Д. В. Новоженов. – М. : Едиториал УРСС, 2005. – 512 с.
5. Мусин, М. М. Бизнес в стиле распил: (Куда уходят богатства Родины. Хищения, легализация, однопенки, обналичка) / М. М. Мусин. – М. : Книж. мир, 2012. – 288 с.
6. Петрова, Ю. Стачка-менеджмент / Ю. Петрова // Секрет фирмы. – 2014. – № 10 (346). – С. 52–60.
7. Плетнёв, Д. А. Концепция корпорации: опыт системно-институционального исследования : монография : в 2 ч. / Д. А. Плетнёв. – Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2013. – Ч. 1. – 260 с.
8. Плетнёв, Д. А. Концепция корпорации: опыт системно-институционального исследования : монография : в 2 ч. / Д. А. Плетнёв. – Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2013. – Ч. 2. – 252 с.
9. Плетнёв, Д. А. Операционализация эволюционно-институциональной теории корпорации / Д. А. Плетнёв // Дискуссия. – 2013. – № 1 (31). – С. 71–77.
10. Плетнёв, Д. А. Системно-институциональная теория корпорации: к разработке новой концепции / Д. А. Плетнёв // Экон. наука соврем. России. – 2013. – № 14 (63). – С. 7–18.
11. Плетнёв, Д. А. Сущность и природа рутин вовлечения в структуре института содействия корпорации / Д. А. Плетнёв // Terra Economicus. – 2013. – Т. 11, № 1. – С. 47–56.
12. Плетнёв, Д. А. Элементы институциональной структуры в современных корпорациях / Д. А. Плетнёв, Е. В. Николаева // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2014. – № 18 (347). Экономика. Вып. 46. – С. 111–122.
13. Попов, Е. В. Оппортунизм экономических агентов / Е. В. Попов, В. Л. Симонова. – Екатеринбург, 2007. – 186 с.
14. Рогожникова, Ю. С. Основные принципы формирования заработной платы / Ю. С. Рогожникова // Уровень жизни населения регионов России. – 2013. – № 10. – С. 100–103.

15. Ослон, А. Уолтер Липпман о стереотипах: выписки из книги «Общественное мнение» / А. Ослон // Социал. реальность. – 2005. – № 4. – С. 125–141.
16. Уильямсон, О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа : пер. с англ. / О. Уильямсон // Thesis. – 1993. – Т. 1, вып. 3.
17. Briggs, J. Fractals: The Patterns of Chaos / J. Briggs. – Thames and Hudson, 1992.
18. Вор ворует, офис — горюет: (В 16 % компаний воровство сотрудников приводило к крупным убыткам) [Электронный ресурс] // Superjob.ru. – URL: http://www.superjob.ru/community/otdel_kadrov/48856
19. Филипенюк, А. Главам госкомпаний разрешили не публиковать сведения о доходах [Электронный ресурс] / А. Филипенюк // РБК. – URL: <http://top.rbc.ru/business/30/03/2015/5519a0c89a794753d4844916>
20. Бизюков, В. П. Дискриминация в объявлениях о найме. Результаты сравнительных исследований 2007–2013 гг. [Электронный ресурс] / В. П. Бизюков // Всё о трудовых правах : центр социал.-трудовых прав. – URL: <http://trudprava.ru/expert/research/discriminsurv/1178>
21. Русяева, П. Исследование РБК: сколько получают топ-менеджеры госкомпаний [Электронный ресурс] / П. Русяева, А. Напалова, С. Опалев, Е. Мязина // РБК. – URL: <http://daily.rbc.ru/special/society/17/02/2015/54e2f3139a79474577b095b7>
22. «На нас всё держится»: зарплаты топ-менеджеров в Екатеринбурге в 2014 году росли быстрее остальных [Электронный ресурс]. – URL: http://www.el.ru/news/spool/news_id-416795-section_id-33.html
23. Постановление Правительства РФ от 22 июля 2013 г. № 613 «О представлении гражданами, претендующими на замещение должностей в организациях, созданных для выполнения задач, поставленных перед Правительством Российской Федерации, и работниками, замещающими должности в этих организациях, сведений о доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, проверке достоверности и полноты представляемых сведений и соблюдения работниками требований к служебному поведению».
24. Постановление Правительства РФ от 18 декабря 2014 г. № 1405 «О некоторых вопросах противодействия коррупции».
25. Постановление Правительства РФ от 2 января 2015 г. № 2 «Об оплате труда руководителей федеральных государственных унитарных предприятий».
26. Пластинина, Н. Топ-10 нарушений трудового законодательства [Электронный ресурс] / Н. Пластинина // Делопресс. – URL: <http://delo-press.ru/articles.php?n=10141>
27. Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «Аэрофлот — российские авиалинии» по итогам деятельности за 2014 г. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.aeroflot.ru/cms/files/category_pictures/Buhgalterskaya_otchetnost__za_2014.pdf
28. Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «Интер РАО» за 2014 г. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.interrao.ru/upload/docs/Inter%20RAO%20RAS%20FS%202014.pdf>
29. Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «Российские железные дороги» по итогам деятельности за 2014 г. [Электронный ресурс]. – URL: <http://ir.rzd.ru/dbmm/images/58/16757/140>
30. Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «Российские сети» за 2014 г. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.rosseti.ru/investors/info/financeinfo/reports/rsbu/doc/RSBU_30_03_2015.pdf
31. Открытое акционерное общество «Федеральная гидрогенерирующая компания — РусГидро» [Электронный ресурс] : аудитор. заключение о бухгалтер. отчетности. – URL: <http://www.rushydro.ru/upload/iblock/9b5/Auditorskoe-zakljuchenie-i-otchetnost-2014.pdf>
32. Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности ПАО «Совкомфлот» за 2014 г. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.scf-group.com/getfile?id=1418>
33. Отчёт о финансовых результатах ОАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.fsk-ees.ru/about/management_and_control/test/Forma2.pdf
34. АК «АЛРОСА» (ОАО). Консолидированная финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, за год, закончившийся 31 декабря 2014 года, и аудиторское заключение за 2014 год [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.alrosa.ru/wp-content/uploads/2015/03/ALROSA-IFRS-2014-RUS.pdf>

35. Сила в развитии [Электронный ресурс] : финансовый отчёт ОАО «Газпром» за 2014 г. – URL: <http://www.gazprom.ru/f/posts/16/616270/gazprom-financial-report-2014-ru.pdf>

36. Аудиторское заключение по бухгалтерской отчётности Открытого акционерного общества междугородной и международной электрической связи «Ростелеком» за 2014 год [Электронный ресурс]. – URL: http://www.rostelecom.ru/upload/iblock/907/fy2014_RAS.pdf

37. Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчётности ОАО «Акционерная нефтяная компания “Башнефть”» по итогам деятельности за 2014 год [Электронный ресурс]. – URL: http://www.bashneft.ru/files/iblock/661/sn+qzxniorknx_gku%20qnjarkpe_2014.pdf

Сведения об авторах

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

Козлова Елена Викторовна — преподаватель кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. kozlova@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2015. No. 18 (373). Economy. Issue 51. Pp. 114–124.

PATTERNS OF INSTITUTION OF OPPORTUNISM IN MODERN RUSSIAN CORPORATIONS

D. A. Pletnev

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. pletnev@csu.ru

E. V. Kozlova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. kozlova@csu.ru

The problem of opportunism of workers in modern enterprises is something like a chronic illness, which can help to explain everything — from poor quality production to lower profits. Opportunism exists as a system of mutual relationship of principal and agent in the interaction, managers and owners of modern Russian firm, but not limited to standard forms — procrastination, extortion, and moral hazard. The article develops a theoretical approach, according to which behavioral opportunism in modern corporations is a direct consequence of the actions of a rational, self-interested motives of human activity, of its institutionalization. Detailed analysis of the forms “patterns” of the institution of opportunism is made. Special attention is given the manifestation of opportunism in the relations between the manager and the owner of the example of major Russian corporations.

Keywords: *opportunism, institutional structure of corporation, institution of opportunism.*

References

1. Adova I.B., Simonova M.V. Otsenka kompetentnosti kak instrument upravleniya voznagrazhdeniyem personala organizatsii [Assessment of competence as a tool for managing the organization’s personnel remuneration]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Tomsk University], 2010, no. 336, pp. 119–124. (In Russ.).
2. Barkhatov V.I., Pletnov D.A. Innovatsii i institutsional’naya struktura predprinimatel’skoy deyatelnosti [Innovation and the institutional structure of entrepreneurial activity]. *Shumpeterovskiy chteniya* [Schumpeterian Readings-2013]. Perm’, 2013. Pp. 17–19. (In Russ.).
3. Barkhatov V.I., Pletnov D.A. Osobennosti proyavleniya opporunizma v rossiyskikh mashinostroitel’nykh korporatsiyakh [Features of opportunism in the Russian machine-building corporations]. *Organizator proizvodstva* [Organizer production], 2013, no. 2, pp. 15–20. (In Russ.).
4. Dzarasov R.S., Novozhenov D.V. *Krupnyy biznes i nakopleniye kapitala v sovremennoy Rossii* [Big business and the accumulation of capital in modern Russia]. Moscow, Yeditorial URSS, 2005. 512 p. (In Russ.).

5. Musin M.M. *Biznes v stile raspil. Kuda ukhodyat bogatstva Rodiny. Khishcheniya, legalizatsiya, odnodnevki, obnalichka* [Business-style cut. Where does the wealth of the motherland. Theft, legalization, ephemeral, cashing]. Moscow, Knizhnyy mir Publ., 2012. 288 p. (In Russ.).

6. Petrova Y. Stachka-menedzhment [Strike Management]. *Sekret firmy* [Company's secret], 2014. no. 10 (346), pp. 52–60. (In Russ.).

7. Pletnev D.A. *Kontseptsiya korporatsii: opyt sistemno-institutsional'nogo issledovaniya* [The concept of the corporation: the experience of systemic institutional research]. Chelyabinsk, 2013. Part 1. 260 p. (In Russ.).

8. Pletnev D.A. *Kontseptsiya korporatsii: opyt sistemno-institutsional'nogo issledovaniya* [The concept of the corporation: the experience of systemic institutional research]. Chelyabinsk, 2013. Part 2. 252 p. (In Russ.).

9. Pletnev D.A. Operatsionalizatsiya evolyutsionno-institutsional'noy teorii korporatsii [Operationalization of the institutional-evolutionary theory of the corporation]. *Diskussiya* [Discussion], 2013, no. 1 (31), pp. 71–77. (In Russ.).

10. Pletnev D.A. Sistemno-institutsional'naya teoriya korporatsii: k razrabotke novoy kontseptsii [System-institutional theory of the corporation: to develop a new concept]. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii* [Economic science of modern Russia], 2013, no. 14 (63), pp. 7–18. (In Russ.).

11. Pletnev D.A. Sushchnost' i priroda rutin vovlecheniya v strukture instituta sodeystviya korporatsii [The essence and nature of the routines involved in the structure of the Institute Assistance Corporation]. *TERRA Economicus*, 2013, vol. 11, no. 1, pp. 47–56. (In Russ.).

12. Pletnev D.A., Nikolayeva E.V. Elementy institutsional'noy struktury v sovremennykh korporatsiyakh [Elements of the institutional structure of modern corporations]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 18 (347), pp. 111–122. (In Russ.).

13. Popov E.V. *Opportunizm ekonomicheskikh agentov* [Opportunism economic agents]. Yekaterinburg, 2007. 186 p. (In Russ.).

14. Rogozhnikova Y.S. Osnovnyye printsipy formirovaniya zarabotnoy platy [The basic principles of wage formation]. *Uroven' zhizni naseleniya regionov Rossii* [The standard of living of the population of regions of Russia], 2013, no. 10, pp. 100–103. (In Russ.).

15. Oslon A. Uolter Lippman o stereotipakh: vypiski iz knigi «Obshchestvennoye mneniye» [Walter Lippmann about stereotypes: an extract from the book “Public Opinion”]. *Sotsial'naya real'nost'* [Social Reality], 2005, no. 4, pp. 125–141. (In Russ.).

16. Uil'yamson, O. Povedencheskiye predposylki sovremennoy ekonomicheskoy analiza [Behavioral conditions of modern economic analysis], *Thesis*. 1993, vol. 1, no. 3. (In Russ.).

17. Briggs J. *Fractals: The Patterns of Chaos*. Thames and Hudson, 1992.

18. *Vor voruyet, ofis — goryuyet. V 16% kompaniy vorovstvo sotrudnikov privodilo k krupnym ubytkam.* [The thief steals, office — grieving. In 16% of companies are stealing employees led to large losses]. *Superjob.ru*. Available at: http://www.superjob.ru/community/otdel_kadrov/48856, (accessed 05.10.2015). (In Russ.).

19. Filipenjuk A. Glavam goskompaniy razreshili ne publikovat' svedeniya o dokhodakh [Heads of state-owned companies are not allowed to publish information on income]. *RBC.ru*. Available at: <http://top.rbc.ru/business/30/03/2015/5519a0c89a794753d4844916>, (accessed 05.10.2015). (In Russ.).

20. Bizjukov V.P. Diskriminatsiya v ob'yavleniyakh o nayme. Rezul'taty sravnitel'nykh issledovaniy 2007–2013 gg. [Discrimination in job ads. The results of comparative studies of 2007–2013]. *Trudprava.ru*. Available at: <http://trudprava.ru/expert/research/discriminurv/1178>, (accessed 05.10.2015). (In Russ.).

21. Rusjaeva P., Napalova A., Opalev S., Mjazina E. Issledovaniye RBK: skol'ko poluchayut top-menedzhery goskompaniy [RBC study: how many are top managers of state-owned companies]. *RBK.ru*. Available at: <http://daily.rbc.ru/special/society/17/02/2015/54e2f3139a79474577b095b7>, (accessed 05.10.2015). (In Russ.).

22. “Na nas vso derzhitsya”: top-zarplaty menedzherov v Yekaterinburge v 2014 godu rosli bystreye ostal'nykh [“We were all holding”: salaries of top managers in Yekaterinburg in 2014 grew faster than the rest of]. *EL.ru*. Available at: http://www.el.ru/news/spool/news_id-416795-section_id-33.html, (accessed 05.10.2015). (In Russ.).

23. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 22 ijulja 2013 g. № 613 «O predstavlenii grazhdanami, pretendujushimi na zameshhenie dolzhnostej v organizacijah, sozdannyh dlja vypolnenija zadach, postavlennykh pered Pravitel'stvom Rossijskoj Federacii, i rabotnikami, zameshhajushhimi dolzhnosti v jetih organizacijah, svedenij o dohodah, rashodah, ob imushhestve i objazatel'stvah imushhestvennogo haraktera, proverke dostovernosti i

polnoty predstavljajemyh svedenij i sobljudenija rabotnikami trebovanij k sluzhebnomu povedeniju» [Resolution of the Government of the Russian Federation 22 July, 2013, no. 613]. (In Russ.).

24. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 18 dekabnja 2014 g. № 1405 «O nekotoryh voprosah protivodejstvija korruptcii» [Resolution of the Government of the Russian Federation 18 December, 2014, no. 1405]. (In Russ.).

25. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 2 janvarja 2015 g. № 2 «Ob oplate truda rukovoditelej federal'nyh gosudarstvennyh unitarnyh predpriyatij» [Resolution of the Government of the Russian Federation 2 January, 2015, no. 2]. (In Russ.).

26. Plastinina N. Top-10 narusheniy trudovogo zakonodatel'stva. [Top-10 labor law violations] *Delopress*. Available at: <http://delo-press.ru/articles.php?n=10141>, (accessed 05.10.2015). (In Russ.).

27. *Auditorskoe zakljuchenie o buhgalterskoj (finansovoj) otchjotnosti OAO «Ajeroflot — rossijskie avialinii» po itogam dejatel'nosti za 2014 g.* [The financial statements for 2014 JSC “Aeroflot — Russian Airlines”]. Available at: http://www.aeroflot.ru/cms/files/category_pictures/Buhgalterskaya_otchetnost__za_2014.pdf, (accessed 05.10.2015). (In Russ.).

28. *Auditorskoe zakljuchenie o buhgalterskoj (finansovoj) otchjotnosti OAO «Inter RAO» za 2014 g.* [The financial statements for 2014 JSC “Inter RAO”]. Available at: <http://www.interrao.ru/upload/docs/Inter%20RAO%20RAS%20FS%202014.pdf>, (accessed 05.10.2015). (In Russ.).

29. *Auditorskoe zakljuchenie o buhgalterskoj (finansovoj) otchjotnosti OAO «Rossijskie zheleznye dorogi» po itogam dejatel'nosti za 2014 g.* [The financial statements for 2014 of JSC “Russian Railways”]. Available at: <http://ir.rzd.ru/dbmm/images/58/16757/140>, (accessed 05.10.2015). (In Russ.).

30. *Auditorskoe zakljuchenie o buhgalterskoj (finansovoj) otchjotnosti OAO «Rossijskie seti» za 2014 g.* [The financial statements for 2014 JSC “Russian network”]. Available at: http://www.rosseti.ru/investors/info/financeinfo/reports/rsbu/doc/RSBU_30_03_2015.pdf, (accessed 05.10.2015). (In Russ.).

31. *Otkrytoe akcionernoje obshhestvo «Federal'naja gidrogenerirujushhaja kompanija — RusGidro»* [The financial statements for the 2014 “Federal Hydro company — RusHydro”]. Available at: <http://www.rushydro.ru/upload/iblock/9b5/Auditorskoe-zakljuchenie-i-otchetnost-2014.pdf>, (accessed 05.10.2015). (In Russ.).

32. *Auditorskoe zakljuchenie o buhgalterskoj (finansovoj) otchjotnosti PAO «Sovkomflot» za 2014 g.* [Annual financial statements for 2014 PJSC “Sovcomflot”]. Available at: <http://www.scf-group.com/getfile?id=1418>, (accessed 05.10.2015). (In Russ.).

33. *Otchjot o finansovyh rezul'tatah OAO «Federal'naja setevaja kompanija Edinoj jenergeticheskoy sistemy»* [Report on financial results of JSC “Federal Grid Company of Unified Energy System”]. Available at: http://www.fsk-ees.ru/about/management_and_control/test/Forma2.pdf, (accessed 05.10.2015). (In Russ.).

34. *AK «ALROSA» (OAO). Konsolidirovannaja finansovaja otchjotnost', podgotovlennaja v sootvetstvii s msfo, za god, zakonchivshijsja 31 dekabnja 2014 goda, i auditorskoe zakljuchenie za 2014 g.* [The financial report of JSC “ALROSA”]. Available at: <http://www.alrosa.ru/wp-content/uploads/2015/02/AZ-AK-ALROSA-2014-ot-13-02-15.pdf>, (accessed 05.10.2015). (In Russ.).

35. *Sila v razvitii* [The financial report of JSC “Gazprom” for 2014]. Available at: <http://www.gazprom.ru/f/posts/16/616270/gazprom-financial-report-2014-ru.pdf>, (accessed 05.10.2015). (In Russ.).

36. *Auditorskoe zakljuchenie po buhgalterskoj otchjotnosti Otkrytogo akcionernogo obshhestva mezhdugorodnoj i mezhdunarodnoj jelektricheskoy svyazi «Rostelekom» za 2014 g.* [The financial report of JSC “Rostelecom”]. Available at: http://www.rostelecom.ru/upload/iblock/907/fy2014_RAS.pdf, (accessed 05.10.2015). (In Russ.).

37. *Auditorskoe zakljuchenie o buhgalterskoj (finansovoj) otchjotnosti OAO «Akcionernaja nefljanaja kompanija “Bashneft”» po itogam dejatel'nosti za 2014 g.* [The financial report of PJSC «Bashneft» for 2014]. Available at: http://www.bashneft.ru/files/iblock/661/sn+qzxniorknx_gku%20qnjarkpe_2014.pdf, (accessed 05.10.2015). (In Russ.).

УДК 338
ББК 65.291

АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

О. И. Стебунова

ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет», Оренбург, Россия

Проведённый анализ ипотечного жилищного кредитования в Оренбургской области за период 2006–2014 гг. показал, что финансовый кризис 2008 г. оказал значительное негативное воздействие на изучаемый показатель. Выявленные особенности учтены при моделировании структурно-динамических изменений на ипотечном рынке с помощью модели экспоненциального сглаживания с мультипликативным сезонным эффектом, позволяющей построить краткосрочный прогноз объёмов выданных ипотечных жилищных кредитов для принятия обоснованных управленческих решений на рынке жилья. В статье также реализован подход к исследованию потребительских предпочтений на рынке ипотечного кредитования Оренбургской области на основе метода анализа соответствий, позволившего выявить причины и цели покупки жилой недвижимости в кредит.

Ключевые слова: *ипотечное жилищное кредитование, метод анализа соответствий, вероятность покупки жилья в ипотеку, модели бинарного выбора.*

Острейшая проблема обеспечения граждан жильём в современной России привела к необходимости поиска новых схем и путей удовлетворения потребностей россиян в доступном жилье. Мировая практика решения данной проблемы утверждает, что наиболее эффективным механизмом в рассматриваемой сфере выступает ипотечное жилищное кредитование [1]. С одной стороны, ипотечное жилищное кредитование позволяет населению приобрести недвижимость, не имея необходимого размера собственных средств, с другой стороны, эффективное функционирование ипотечной жилищной сферы является одним из важных показателей развития рыночной экономики. Так, в условиях замедления кредитного риска и снижения качества портфелей ипотека является фактически единственным сегментом кредитования, сохраняющим значительный потенциал для дальнейшего развития при низком уровне просроченной задолженности.

Нестабильная макроэкономическая ситуация, наблюдаемая в России, значительно ухудшила ситуацию на ипотечном рынке и обострила существующие проблемы, связанные со снижением платёжеспособности населения, повышением банковских рисков и ростом процентных ставок. Отечественные исследования ипотечного жилищного кредитования связаны прежде всего с вопросами кредитования приобретения жилья в стране. Их разрабатывают В. Н. Киданов [3], И. А. Разумова [2], Г. А. Цылина [4]. В работах Л. И. Левина [6], М. А. Ляминой [5] применяются

методы многомерной классификации, позволяющие сравнивать регионы, близкие по уровню развития ипотечной жилищной сферы. Кроме того, многообразие ипотечных программ ставит актуальную задачу анализа потребительских предпочтений на рынке банковских услуг как для заёмщиков, так и для кредиторов. Данные обстоятельства порождают новые направления в исследовании проблем ипотечного жилищного кредитования, поэтому нарастает необходимость выявления и анализа факторов, механизмов функционирования ипотечной и жилищной сфер экономики как на уровне страны, так и на уровне региона.

Развитие ипотечного жилищного кредитования в Оренбургской области представляет собой весьма динамичный процесс, о чём свидетельствуют темпы и объёмы выданных ипотечных жилищных кредитов за 2006–2014 гг. (рис. 1) [7].

Сложившаяся за период 2006–2014 гг. динамика объёмов ипотечных жилищных кредитов (ИЖК) носила колебательный характер и характеризовалась двухэтапным изменением. Так, начиная с 1 октября 2008 г. наблюдался резкий спад объёма выданных ИЖК, связанный с тем, что под влиянием мирового финансового кризиса банковская система России свернула программы по ИЖК и, как результат, снизились объёмы выданных кредитов. Лишь к I кварталу 2011 г. стала наблюдаться тенденция восстановления ипотечной кредитной системы. Анализ ряда выданных ипотечных кредитов, с использованием различ-

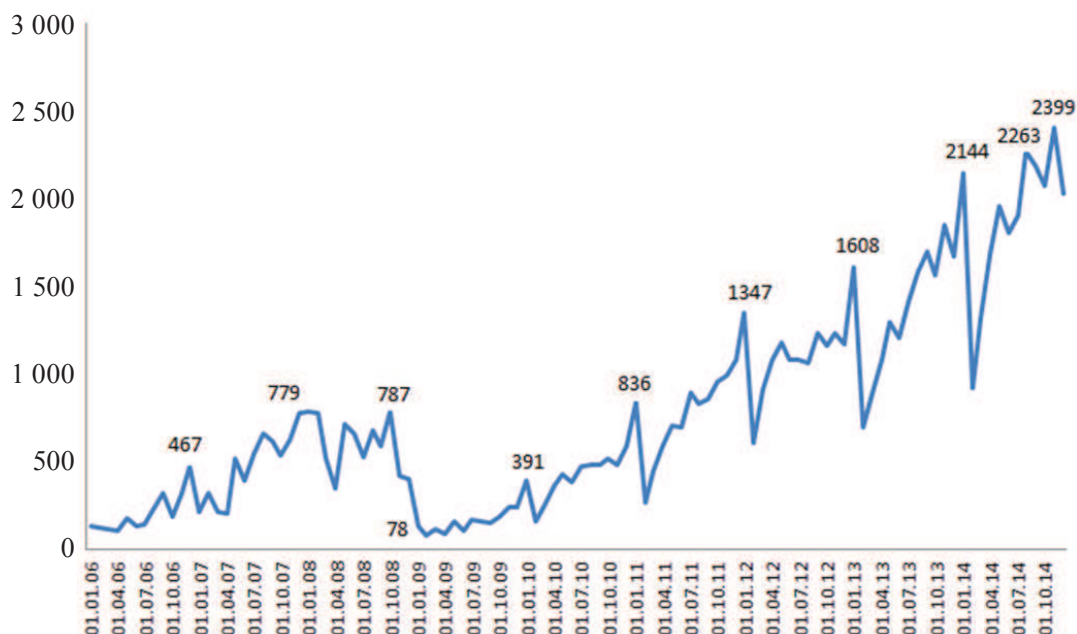


Рис. 1. Динамика объема предоставленных ипотечных жилищных кредитов в Оренбургской области (по данным Центробанка РФ за 2006–2014 гг.), млн р.

ных критериев на наличие (отсутствие) тренда и сезонности, показал, что в динамике объемов ИЖК наблюдалась тенденция к росту и сезонность [8]. Данные особенности учтены при выборе и оценке модели динамики объемов ИЖК:

$$\begin{cases} \hat{y}_t = \hat{f}_t \times \hat{m}_t; \\ \hat{f}_t = 0,555 \frac{y_t}{\hat{m}_t - k} + 0,445 \hat{f}_{t-1} + \hat{r}_{t-1}; \\ \hat{m}_t = \hat{m}_{t-12}; \\ \hat{r}_t = \hat{r}_{t-1}, \end{cases} \quad (1)$$

где $t = 13, \dots, 72$.

На основе оцененной трендовой модели экспоненциального сглаживания с мультипликативным сезонным эффектом (1) построен прогноз объемов ИПК в Оренбургской области на 2015 г. (рис. 2). Как видно, прогнозные значения в среднем на 14,2% превышают фактический объем выданных кредитов, и в конце 2015 г. составят 2 761,7 млн р. Таким образом, в последующих периодах объем выданных ИПК будет иметь колебательный характер и тенденцию к последовательному увеличению.

Банковские программы по предоставлению ипотечных кредитов в Оренбургской области довольно многообразны и рассчитаны для физических лиц с разным уровнем дохода. Жилье в ипотеку предлагается как в строящихся домах, так и на вторичном рынке недвижимости [9]. С целью

выяснить, по каким причинам и для каких целей возникает необходимость покупки жилья в кредит, а также определить платёжеспособность заемщиков, исходя из различного уровня дохода, сферы занятости и других факторов, был проведен опрос свыше 200 респондентов Оренбургской области по факторам:

- состав семьи;
- сфера занятости;
- размер среднемесячного дохода;
- цель ипотечного кредита (строительство дома, покупка первичного или вторичного жилья и т.д.);
- срок кредита;
- размер первоначального взноса;
- стоимость и характеристики квартиры, приобретаемой в ипотеку.

В результате проведенного исследования выявлено, что 67% опрошенных работают по найму, 26% имеют собственный бизнес, 7% опрошенных состоят на госслужбе. Большинство наёмных сотрудников (18%) имеют среднемесячный доход 15 000–20 000 р., 4% — 40 000–50 000 р. Среднемесячный доход большинства имеющих собственный бизнес (63%) составляет около 40 000–50 000 р. Среди 8 человек, состоящих на госслужбе, только 1 человек имеет среднемесячный доход 50 000–100 000 р.

Поскольку информация, полученная от клиентов, носит в основном качественный харак-

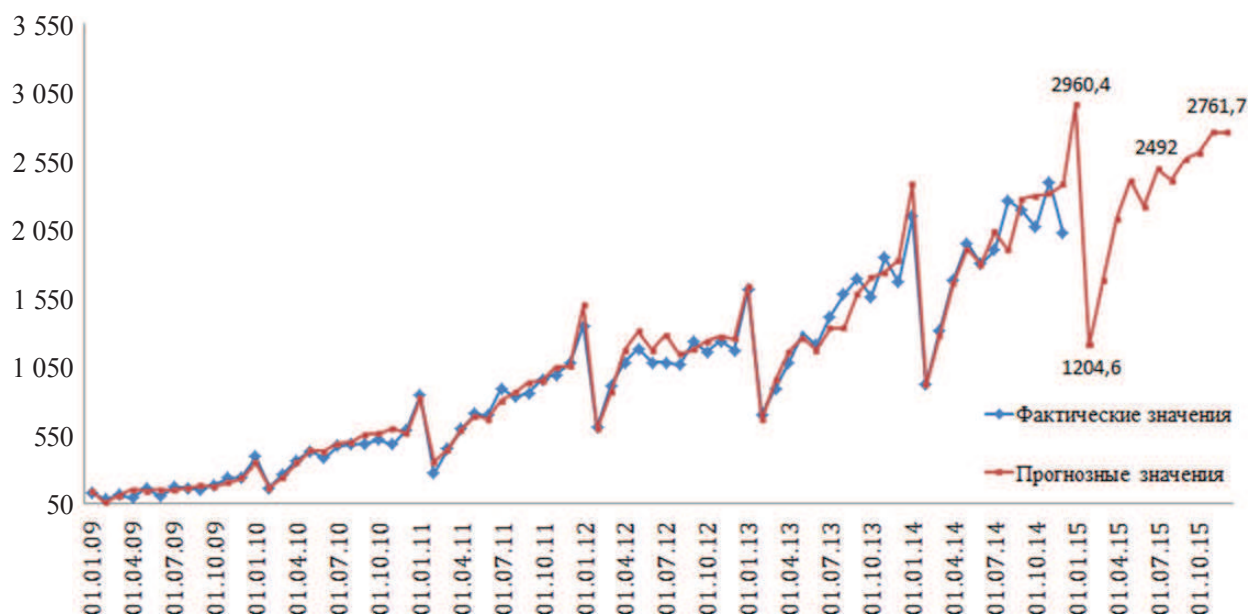


Рис. 2. Прогнозные и фактические значения объёма предоставленных ипотечных жилищных кредитов в Оренбургской области, млн р.

тер, был проведён анализ соответствий, позволивший получить наглядное представление о характере предпочтений клиентов для получения ипотечного жилищного кредита [10; 11].

Результаты проверки гипотезы о независимости признаков размера среднемесячного дохода и первоначального взноса ($\chi^2_{\text{набл}} = 30,32$; $\chi^2_{\text{инф навл}} = 32,74$) свидетельствуют о том, что существует значимая связь между указанными признаками (табл. 1). Анализируя полученную двухмерную карту соответствия в аспекте расстояния

Таблица 1

Таблица сопряжённости для признаков «среднемесячный доход» и «первоначальный взнос»

Среднемесячный доход, тыс. р.	Первоначальный взнос		
	10% от стоимости жилья	Отсутствует	30% от стоимости жилья
5–10	1	1	0
10–15	5	4	2
15–20	5	8	1
20–25	11	6	0
25–30	11	5	0
30–40	8	2	2
40–50	16	6	2
50–100	3	3	2

между категориями признаков, можно сделать следующие выводы:

- респонденты, имеющие среднемесячный доход 5 000–10 000 и 15 000–20 000 р., предпочитают покупку недвижимости без первоначального взноса. Большинство респондентов, относящихся к данной группе, это молодые семьи без детей, где доходы остаются на относительно низком уровне. Ипотеку данной группе людей можно оформить, например, в банке ВТБ-24, даже без первоначального взноса;

- респонденты, среднемесячные доходы которых находятся в диапазоне 20 000–50 000 р., готовы заплатить первоначальный взнос 10% от стоимости жилья. Следует отметить, что немногие банки предусматривают ипотечные программы без первоначального взноса, следовательно, данной группе людей оформить ипотеку и оплачивать кредит будет проще;

- большой первоначальный взнос — 30% от стоимости жилья, готовы заплатить респонденты, имеющие среднемесячный доход в пределах 50 000–100 000 р. Данная группа лиц может также оформить ипотечный кредит на меньший срок.

Немаловажной характеристикой приобретаемого жилья в ипотеку является количество комнат, так как данный признак является одним из основных при установлении цен на жильё, а также характеризует предпочтения заёмщиков в зависимости от состава семьи (табл. 2) [12].

Таблица 2

Сводная таблица сопряжённости для признаков «состав семьи», «срок кредитования», «первоначальный взнос» и «количество комнат»

Признак	Градации	Количество комнат		
		1	2	3
Состав семьи	Семья с детьми дошкольного возраста	1	8	24
	Молодая семья без детей	10	20	17
	Семья с двумя и более детьми	0	2	13
Срок кредитования	5 лет	4	1	8
	10 лет	5	10	8
	15 лет	2	12	9
	20 лет	0	6	10
	25 лет	0	1	19
Первоначальный взнос	Без первоначального взноса	11	10	22
	10 % от стоимости жилья	0	20	31
	30 % от стоимости жилья	0	0	1

Анализ двухмерных карт соответствия исследуемых признаков позволил сделать следующий вывод: квартиру с двумя комнатами желают приобрести в основном семьи с детьми дошкольного возраста на срок от 10–20 лет с первоначальным взносом 10% от стоимости жилья. Трёхкомнатные квартиры приобретают в основном на срок более 25 лет с первоначальным взносом 10% от стоимости жилья или без него. Ипотечный жилищный кредит на однокомнатную квартиру в большинстве случаев оформляется на 5–10 лет без первоначального взноса или с первоначальным взносом в размере 10% от стоимости жилья.

Проанализируем зависимость между вероятностью покупки квартиры в ипотеку (y_i — бинарная переменная, принимающая значение 1, если заёмщик приобретает в ипотеку жильё с i -м количеством комнат, и 0 — в противном случае) и признаками, характеризующими заёмщика и его предпочтения на основе модели бинарного выбора:

- x_1 — стоимость 1 м² жилья, тыс. р.;
- x_2 — срок кредита, лет;
- x_3 — ежемесячный платёж, тыс. р.;
- x_4 — бинарная переменная, принимающая значение 1, если заёмщик состоит в молодой семье без детей, и 0 — в ином случае;
- x_5 — бинарная переменная, принимающая значение 1, если заёмщик состоит в семье с детьми дошкольного возраста, и 0 — в ином случае;
- x_6 — бинарная переменная, принимающая значение 1, если заёмщик состоит в семье с дву-

мя и более детьми, и 0 — в ином случае;

– x_7 — бинарная переменная, принимающая значение 1, если целью кредита является покупка готового жилья, и 0 — в ином случае;

– x_8 — бинарная переменная, принимающая значение 1, если целью кредита является покупка строящегося жилья, и 0 — в ином случае;

– x_9 — бинарная переменная, принимающая значение 1, если заёмщик — наёмный сотрудник, и 0 — в ином случае;

– x_{10} — бинарная переменная, принимающая значение 1, если заёмщик имеет собственный бизнес, и 0 — в ином случае;

– x_{11} — бинарная переменная, принимающая значение 1, если заёмщик состоит на государственной службе, и 0 — в ином случае;

– x_{12} — площадь приобретаемого жилья.

В общем виде вероятность покупки жилья с i -м количеством комнат для пробит-модели можно записать в виде [13]

$$\hat{P}(y_i = 1 | x_1, x_2, \dots, x_{12}) = \int_{-\infty}^s \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{1}{2}t^2} dt; \quad (2)$$

для логит-модели в виде

$$\hat{P}(y_i = 1 | x_1, x_2, \dots, x_{12}) = \frac{e^s}{1 + e^s}. \quad (3)$$

Для моделирования вероятности покупки жилья были оценены логит- и пробит-модели в эконометрическом пакете Stata (табл. 3) [14].

Для оценки силы влияния и сравнительного анализа каждого фактора на результативный

Таблица 3

Оценка моделей вероятности покупки в ипотеку жилья с i -м количеством комнат

Количество комнат	Оценка модели бинарного выбора
1	$\hat{P}(y_1 = 1 x_1, x_2, \dots, x_{12}) = \frac{e^{\hat{s}}}{1 + e^{\hat{s}}},$ $\hat{s} = -20,18 + 1,23x^{(1)} - 8,93x^{(2)} - 6,76x^{(3)} + 12,82x^{(4)} + 11,36x^{(5)},$ <p style="text-align: center;"> (-9,35) (0,54) (5,19) (3,87) (1,58) (2,59) </p> Wald chi2 (5) = 492,83; $\hat{R}_{PSEV}^2 = 0,67$
2	$\hat{P}(y_2 = 1 x_1, x_2, \dots, x_{12}) = \frac{e^{\hat{s}}}{1 + e^{\hat{s}}},$ $\hat{s} = -4,02 + 0,29x^{(1)} - 2,62x^{(2)} - 3,46x^{(3)} + 0,87x^{(4)} + 0,47x^{(5)} + 0,26x^{(7)} + 2,34x^{(9)} +$ $+ 1,09x^{(11)} + 0,67x^{(12)},$ <p style="text-align: center;"> (-3,09) (0,39) (0,98) (1,28) (0,88) (0,84) (0,54) (0,94) (1,24) (0,59) </p> Wald chi2 (9) = 19,02; $\hat{R}_{PSEV}^2 = 0,27$
3	$\hat{P}(y_3 = 1 x_1, x_2, \dots, x_{12}) = \int_{-\infty}^{\hat{s}} \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{1}{2}t^2} dt,$ $\hat{s} = 3,57 - 0,32x^{(1)} + 0,92x^{(2)} - 1,74x^{(4)} - 0,59x^{(5)} - 0,79x^{(7)} - 2,50x^{(9)} + 1,29x^{(10)},$ <p style="text-align: center;"> (4,07) (0,22) (0,22) (0,62) (0,64) (0,42) (0,65) (0,88) </p> Wald chi2 (7) = 56,33; $\hat{R}_{PSEV}^2 = 0,56$

признак используются предельные эффекты, показывающие изменение вероятности наступления события при увеличении значения объясняющей переменной на единицу. Оценка предельных эффектов также осуществлялась в ППП Stata [14; 15]. Так, например, оценка предельного эффекта для переменной «стоимость 1 м² жилья» составила 0,04, то есть в среднем стоимость каждого дополнительного квадратного метра жилья приводит к увеличению вероятности покупки в ипотеку жилья с одной комнатой на 4%-х пункта (п.п.). Также получено, что вероятность покупки жилья с одной комнатой у молодых семей выше, чем у семей с детьми дошкольного возраста. Заключение договора о взятии жилья в ипотеку молодой семьёй увеличивает вероятность приобретения жилья с одной комнатой на 45,63 п.п. Объясняется это тем, что для молодой семьи приобретение собственного жилья является первоочередной задачей в условиях нестабильной российской экономики, девальвации рубля и роста инфляции. Большинство молодых семей, согласно проведённому анкетированию, ориентированы на приобретение в ипотеку однокомнатной квартиры в связи с высокими ценами на жильё больших размеров. Следует отметить, что ипо-

тека для молодых семей в Сбербанке имеет ряд преимуществ перед обычными программами жилищного кредитования и пользуется популярностью у данной категории населения.

Увеличение срока кредитования на каждый дополнительный год и увеличение ежемесячного платежа за кредит приводят к уменьшению вероятности покупки в ипотеку жилья с двумя комнатами на 39,4 и на 52,1 п.п. соответственно. И действительно, заёмщики часто стараются сократить срок кредитования. При таком подходе есть свои преимущества, ведь чем быстрее будет выплачен кредит, тем меньшей будет сумма переплаты. Преимущества краткосрочной ипотеки очевидны: при оформлении ипотеки на короткий срок процентная ставка, как правило, ниже. Но в то же время краткосрочный ипотечный кредит предполагает довольно высокий ежемесячный платёж, возможностями выплаты которого обладает не каждый заёмщик. Самая высокая вероятность покупки жилья с двумя комнатами приходится на наёмных сотрудников. Наёмные сотрудники, как правило, составляют большую часть потенциальных заёмщиков со средним размером заработной платы и приобретают в основном жильё с двумя комнатами. К подобным клиентам банки

относятся менее настороженно, в отличие от бизнесменов, имеющих относительно нестабильные заработки. Как правило, условия выдачи кредита для данной категории клиентов несколько отличаются от условий для наёмных сотрудников.

При моделировании вероятности покупки трёхкомнатной квартиры в ипотеку доказано, что увеличение срока ипотечного жилищного кредитования приводит к увеличению вероятности покупки жилья с тремя комнатами. В среднем, увеличение срока кредитования на каждый дополнительный год приводит к увеличению вероятности приобретения жилья с тремя комнатами в ипотеку на 15 п.п. Данный вывод подтверждают результаты проведённого анкетирования: респонденты, желающие приобрести жильё с тремя комнатами, хотят оформить ипотечный кредит на более длительный срок. Объясняется это тем, что с увеличением срока уменьшается ежемесячный платёж: перед заёмщиком появляется возможность приобрести жильё лучшего качества с невысокой нагрузкой на личный бюджет. Однако в связи с высокими процентными ставками при долгосрочном ипотечном кредитовании увеличиваются и переплаты. Лишь небольшая доля граждан способна погасить кредит досрочно, сократив тем самым переплату. Этим объясняется то, что, согласно полученной модели, вероятность покупки жилья с тремя комнатами у наёмных сотрудников ниже, чем, например, у людей, имеющих собственный бизнес. Если заёмщик является наёмным сотрудником, то вероятность приобретения жилья с тремя комнатами у него снижается на 40,8 п.п. Также вероятность покупки жилья с тремя комнатами у молодой семьи ниже, чем у семьи с детьми дошкольного возраста. Если заёмщик состоит в молодой семье без детей или в семье с детьми дошкольного возраста, вероятность приобретения жилья с тремя комнатами в ипотеку снижается на 28,3 и 9,6 п.п. соответственно.

Если ипотечный жилищный кредит оформляется на покупку готового жилья, вероятность приобретения жилья с тремя комнатами уменьшается на 12,95 п.п. В данном случае явно подтверждается тот факт, что цены на строящееся жильё или жильё на первичном рынке ниже, чем на готовое жильё или жильё на вторичном рынке.

На основе проведённого исследования, можно сделать вывод о том, что рынок ипотечного жилищного кредитования Оренбургской области является в настоящее время сложившимся

и одним из наиболее развитых сегментов банковской сферы. Анализ динамики объёмов, выданных ИЖК, позволил установить, что финансовый кризис 2008 г. оказал негативное воздействие на ипотечный рынок. При условии сохранения сложившейся в 2009–2014 гг. тенденции к росту можно утверждать, что данный показатель будет продолжать расти, о чём свидетельствует полученный прогноз объёмов выданных ИПК на 2015 г. Анализ потенциальных потребителей банковских услуг в сфере ипотечного жилищного кредитования показал, что в результате разрозненных доходов населения возможность взятия жилья в ипотеку, а также кредитоспособность заёмщиков довольно различна. В целом, можно сказать, что в Оренбургской области кредитный рейтинг находится на среднем уровне, спрос на ипотеку также является достаточно высоким у всех категорий населения. На основе проведённого опроса о потребительских предпочтениях составлен портрет потенциального потребителя банковских услуг в сфере ипотечного жилищного кредитования: заёмщик — мужчина или женщина, состоящий в браке с семьёй без детей или с детьми дошкольного возраста. Средний доход на одного члена семьи составляет 15 000–20 000 р. По роду деятельности заёмщик — наёмный сотрудник. Планирует покупку готового жилья в ипотеку по причине невозможности самостоятельно накопить нужную сумму. Планирует оформить ипотечный кредит на срок 20–25 лет или более, желательно без первоначального взноса или с первоначальным взносом в размере 10%.

Результаты данного исследования показывают, что для увеличения объёмов выданных ипотечных кредитов необходимо повышать доступность жилья для населения, в частности для молодых семей. Поэтому в этих условиях возрастает роль государственного регулирования ипотечного рынка. Основными направлениями государственной поддержки должны стать меры по стимулированию жилищного строительства, в частности, предоставление льгот инвесторам в жилищное строительство, так как на этапе строительства жильё имеет меньшую стоимость, а ипотечные организации могут приобрести от заёмщиков качественный залог. Также необходимо усиление информационной прозрачности ипотечного рынка для своевременного выявления и предупреждения кризисных явлений на рынке жилья, контроля рисков в финансовом секторе.

Список литературы

1. Солодилова, М. Н. Ипотечное жилищное кредитование: экономическая сущность, особенности организации и финансирования / М. Н. Солодилова // Вестн. Самар. муницип. ин-та упр. – 2014. – № 1. – С. 112–120.
2. Разумова, И. А. Ипотечное кредитование / И. А. Разумова. – СПб. : Питер, 2005. – 208 с.
3. Киданов, В. Н. Ипотечное кредитование: теория и практика. – М. : Финансы и кредит, 2007. – 168 с.
4. Цылина, Г. А. Ипотека: жильё в кредит / Г. А. Цылина. – М. : Экономика, 2001. – 358 с.
5. Лямина, М. А. Воздействие мультипликативного эффекта на баланс инвестиций и сбережений в жилищном секторе / М. А. Лямина // Проблемы упр. – 2008. – Вып. 6. – С. 69–81.
6. Левин, Л. И. Оценка и анализ развития региональных рынков ипотечного жилищного кредитования / Л. И. Левин, А. О. Ивашков // Финансы и кредит. – 2010. – № 33. – С. 43–48.
7. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – URL: www.cbr.ru
8. Реннер, А. Г. О математическом моделировании и прогнозировании динамики структуры показателей, характеризующих социально-экономические процессы / А. Г. Реннер, Л. М. Туктамышева // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 5 (34). – С. 192–195.
9. Стебунова, О. И. Моделирование ценообразования на вторичном рынке жилья / О. И. Стебунова // Вестн. Оренбург. гос. ун-та. – 2012. – № 13. – С. 335–340.
10. Большаков, А. А. Методы обработки многомерных данных и временных рядов : учеб. пособие для вузов / А. А. Большаков, Р. Н. Каримов. – М. : Горячая линия : Телеком, 2007. – 522 с.
11. Тихомиров, Н. П. Методы эконометрики и многомерного статистического анализа : учебник / Н. П. Тихомиров, Т. М. Тихомирова, О. С. Урмаев. – М. : Экономика, 2011. – 647 с.
12. Стебунова, О. И. Статистическое исследование вторичного рынка жилья : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Оренбург : Издат. центр ОГАУ, 2006. – 24 с.
13. Green, W. H. Econometric Analysis / W. H. Green. – 5th ed. – Prentice Hall, 2002. – 1026 p.
14. Stewart, M. B. Semi-nonparametric estimators of extended ordered probit models / M. B. Stewart // *Stata J.* – 2004. – Vol. 4, is. 1. – P. 27–39.
15. Stewart, M. B. A Comparison of semiparametric estimators for the ordered response model / M. B. Stewart // *Computational Statistics & Data Analysis.* – 2005. – Vol. 49, is. 2. – P. 555–573.

Сведения об авторе

Стебунова Ольга Ивановна — кандидат экономических наук, доцент кафедры математических методов и моделей в экономике Оренбургского государственного университета, Оренбург, Россия. ostebunova@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2015. No. 18 (373). *Economy. Issue 51. Pp. 125–132.*

ANALYSIS AND MODELING OF CONSUMER PREFERENCE IN THE MARKET OF MORTGAGE LENDING

O. I. Stebunova

Orenburg State University, Orenburg, Russia. ostebunova@mail.ru

The analysis of mortgage lending in the Orenburg region in the period from 2006–2014 years, it showed that the financial crisis of 2008 had a significant negative impact on the studied parameters. These peculiarities into account in the simulation of structural and dynamic changes in the mortgage market by using exponential smoothing models with multiplicative seasonal effect, allowing to build a short-term forecast of the volume of mortgage housing loans to make informed management decisions in the housing market. The article also introduces an approach to the study of consumer preferences in the mortgage market of the Orenburg region on the basis of correspondence analysis, will reveal the reasons and goals of the purchase of residential real estate loans.

Keywords: *mortgage lending, the method of correspondence analysis, the probability of a home purchase mortgage, binary choice model.*

References

1. Solodilova M.N. Ipotechnoye zhilishchnoye kreditovaniye: ekonomicheskaya sushchnost', osobennosti organizatsii i finansirovaniya [Mortgage lending: the economic entity, especially the organization and financing] *Vestnik Samarskogo munitsipal'nogo instituta upravleniya* [Bulletin of Samara Municipal Institute of Management], 2014, no. 1, pp. 112–120. (In Russ.).
2. Razumov I.A. *Ipotechnoye kreditovaniye* [Mortgages]. St. Petersburg, Piter Publ., 2005. 208 p. (In Russ.).
3. Kidanov V.N. *Ipotechnoye kreditovaniye: teoriya i praktika* [Mortgage lending: theory and practice]. Moscow, Finance and Credit Publ., 2007. 168 p. (In Russ.).
4. Tsyлина G.A. *Ipoteka: zhil'ye v kredit* [Mortgages: real estate loan]. Moscow, Economics, 2001. 358 p. (In Russ.).
5. Lyamina M.A. Vozdeystviye mul'tiplikativnogo effekta na balans investitsiy i sbrezheniy v zhilishchnom sektore [Exposure to a multiplier effect on the balance of investments and savings in the residential sector]. *Problemy upravleniya* [Control sciences], 2008, iss. 6, pp. 69–81. (In Russ.).
6. Levin L.I., Ivashkov S.A. Otsenka i analiz razvitiya regional'nykh rynkov ipotechnogo zhilishchnogo kreditovaniya [Evaluation and analysis of regional markets, mortgage lending]. *Finansy i kredit* [Finance and Credit], 2010, no. 33, pp. 43–48. (In Russ.).
7. *Central Bank of the Russian Federation*. Available at: www.cbr.ru (accessed 10.05.2015) (In Russ.).
8. Renner A.G., Tuktamysheva L.M. O matematicheskom modelirovanii i prognozirovanii dinamiki struktury pokazateley, kharakterizuyushchikh sotsial'no-ekonomicheskiye protsessy [Mathematical modeling and forecasting of structural dynamics of indicators characterizing socio-economic processes]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo* [Economics and Business], 2013, no. 5 (34), pp. 192–195. (In Russ.).
9. Stebunova O.I. Modelirovaniye tsenoobrazovaniya na vtorichnom rynke zhil'ya [Simulation of pricing on the secondary market]. *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Orenburg State University], 2012, no. 513, pp. 335–340. (In Russ.).
10. Bolshakov A.A. *Metody obrabotki mnogomernykh dannykh i vremennykh ryadov: ucheb. posobiye dlya vuzov* [Treatment methods of multidimensional data and time series]. Moscow, Hotline, Telekom, 2007. 522 p. (In Russ.).
11. Tikhomirov N.P., Tikhomirov T.M., Ushmaev O.S. *Metody ekonometriki i mnogomernogo statisticheskogo analiza* [Methods of econometrics and multivariate statistical analysis]. Moscow, Economics, 2011. 647 p. (In Russ.).
12. Stebunova O.I. *Statisticheskoye issledovaniye vtorichnogo rynka zhil'ya* [Statistical research of the secondary housing market. Abstract of thesis]. Orenburg, 2006. (In Russ.).
13. Green W.H. *Econometric Analysis*. 5th ed. Prentice Hall, 2002. 1026 p.
14. Stewart M.B. Semi-nonparametric estimators of extended ordered probit models. *Stata Jurnal*, 2004, vol. 4, is. 1, pp. 27–39.
15. Stewart M.B. A Comparison of semiparametric estimators for the ordered response model. *Computational Statistics & Data Analysis*, 2005, vol. 49, is. 2, pp. 555–573.

УДК 339.727.22
ББК 65.268

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ ОТТОКА КАПИТАЛА

Д. А. Сорокин

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Рассмотрены проблемы ввоза/вывоза капитала и формирования прямых инвестиционных потоков в современных экономических условиях. Актуальность данного направления исследований определяется рядом факторов политического и геополитического характера, воздействие которых на экономическую ситуацию значительно усилилось в последние годы, что в свою очередь требует адаптации методического аппарата. Автором на основе обзора рынка капитала и прямых инвестиционных потоков выявлены особенности притока/оттока капитала в российскую экономику в условиях санкционного воздействия. Также уделено внимание рассмотрению такой категории, как прямые иностранные инвестиции, выделены факторы, воздействующие на их формирование в российской и мировой экономике, исследованы динамика ввоза/вывоза капитала из Российской Федерации с 1994 по 2015 г., проведена оценка объёма прямых иностранных инвестиций и составлен рейтинг экономик по объёму их привлечения.

Ключевые слова: *чистый ввоз капитала, чистый вывоз капитала, отток капитала, бегство капитала, прямые иностранные инвестиции.*

Состояние российской экономики на данный момент достаточно сложное, что определяется влиянием множества факторов, главное место среди которых занимают макроэкономические и геополитические. Это обстоятельство не только затрудняет процесс прогнозирования экономических показателей на 2016 г., но и снижает точность любых аналитических расчётов. Внешним проявлением экономической напряжённости является рост цен на большинство товарных позиций, что отражается на покупательной способности граждан, то есть ощущается каждым из нас. Но есть и другие — скрытые, но более серьёзные последствия: на неопределённое время заморожена реализация большинства инвестиционных программ, приостановлены программы социального развития. Всё это происходит из-за изменившихся настроений во внешней политике страны.

Конечно же, основным влияющим обстоятельством остаётся ситуация на юго-востоке Украины, и хотя непосредственного участия Российская Федерация в конфликте не принимает, однако западные державы, пользуясь географической близостью стран и дружественными отношениями между родственными славянскими народами, стараются использовать его в качестве аргумента при воплощении своих политических, экономических и геополитических амбиций. Популярными способами реализации дан-

ной политики становятся санкции и ограничения, которые, как утверждает Правительство РФ, значительных негативных последствий для российской экономики иметь не будет, но в уходящем году отмечен ряд отрицательных тенденций.

Вывоз капитала и инвестиции в страну — понятия взаимосвязанные и взаимозависимые обратно пропорциональным образом. Рост показателей одного экономического явления отражается на спаде показателей другого. Значения показателей отражают благоприятность инвестиционного климата государства для привлечения финансовых активов, что обуславливает инвестиционную активность и, как следствие, развитие различных секторов экономики, рост валового производства, занятости и благосостояния населения.

Исследованиям в области международного движения капитала уделяется центральное место в работах Л. И. Абалкина [1], А. С. Булатова [3], С. Ю. Глазьева [4], М. Г. Делягина [5] и многих других, где уже рассмотрен широкий круг вопросов миграции капитала, некоторые аспекты его теневого оборота. Однако до сих пор актуальным остаётся исследование причин и форм бегства капитала, разработка эффективных мер по ограничению процесса оттока капитала из страны и регулированию процесса его притока. Возникшая проблема значительного вывоза капитала из России и низкого уровня инвестиций в страну является актуальной уже много лет, в этом плане

«санкции» только более ярко указали на её существование [10. С. 68]. Какими бы утешительными не были прогнозы финансовых экспертов, объём вывезенного из страны капитала всё чаще продолжает превышать объём ввозимого капитала, порождая тем самым негативные последствия для национальной экономики. Говорить о бегстве капитала, то есть о его нерегулируемом вывозе различными физическими и юридическими лицами для более доходного размещения за территорией государства, пока рано, и в некоторых случаях «персональные санкции» выполняют положительную роль ограничителя [11. С. 98], не позволяя отдельным состоятельным гражданам и государственным корпорациям инвестировать в развитие зарубежных экономик, но по приведённым данным о вывозе капитала частным сектором, банками и прочими секторами за последние 15 лет, согласно Росстату, Центробанку России и Центру ситуационного анализа и про-

гнозирования (ЦЭМИ РАН), можно сделать соответствующие выводы о динамике чистого вывоза/ввоза капитала (таблица) [2; 6].

Тот факт, что деньги находятся в постоянном экономическом обороте, является общеизвестным. Это, с одной стороны, способствует постоянному получению прибыли, с другой — развитию различных отраслей на основе конкуренции между ними за инвестиционных потенциал. Одним из видов такого оборота финансовых активов является отток капитала из страны, что теоретически должно стать для руководства страны сигналом ухудшения инвестиционного климата и вызвать определённую реакцию в форме мер, направленных на её улучшение [12. С. 33]. По прогнозам аналитиков, за 2014–2015 гг. из России уйдёт более 170 млрд р., в 2016 г. эта сумма ещё более увеличится. При этом указанные суммы — это только официальные данные, а сколько инвестиционных ресурсов поки-

Чистый ввоз/вывоз капитала с 1994 по I квартал 2015 г., млрд долл. США

Год	Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором	Чистый ввоз/вывоз капитала банками	Чистый ввоз/вывоз капитала прочими секторами
1994	-14,4	-2,0	-12,4
1995	-3,9	6,8	-10,7
1996	-23,8	1,3	-25,1
1997	-18,2	7,6	-25,9
1998	-21,7	-6,0	-15,7
1999	-20,8	-4,3	-16,5
2000	-24,8	-2,0	-22,8
2001	-15,0	1,3	-16,2
2002	-8,1	2,5	-10,6
2003	-1,9	10,3	-12,2
2004	-8,9	3,5	-12,4
2005	-0,1	5,9	-6,2
2006	41,4	27,5	13,9
2007	81,7	45,8	35,9
2008	-133,4	-55,2	-78,2
2009	-56,1	-32,2	23,9
2010	-34,0	-18,2	-15,8
2011	-84,2	-34,5	-49,7
2012	-56,8	18,5	-75,3
2013	-62,7	-7,5	-53,5
2014	-151,5	-49,8	-101,7
2015 (I кв.)	-32,6	-14,6	-18,0

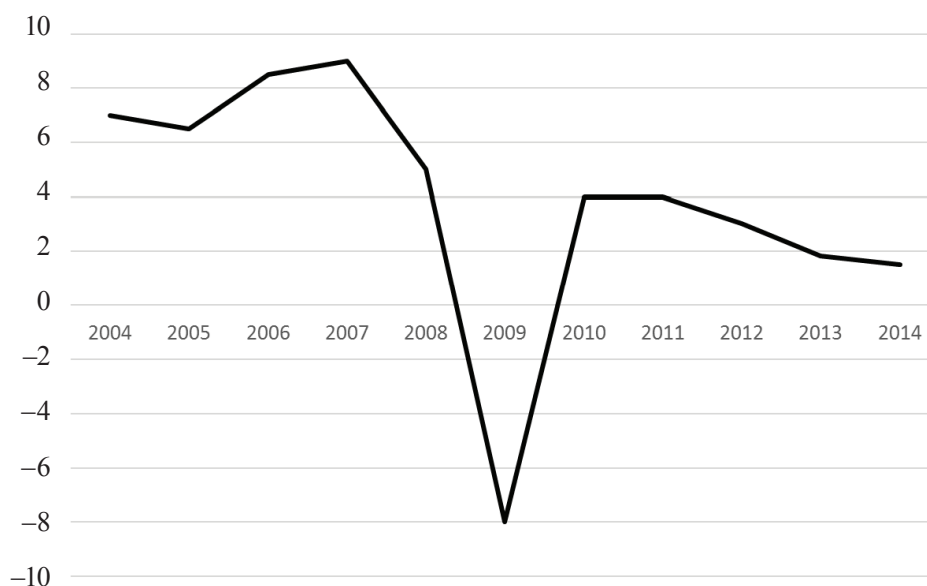
нет экономику с учётом теневого сектора — оценить весьма затруднительно [9].

Однако реальная сложность и угроза для российской экономики заключается не в том, что отток капитала из России в 2015 г. и его прогноз на 2016 г. превысит все возможные пределы, а в том, что он рассматривается как неопровержимое подтверждение существования негативных последствий санкций и индикатор напряжённости экономической ситуации в России, что позволяет западным экспертам использовать его в качестве показателя запаса прочности российской экономики.

Так, за 1994–2000 гг. официальный вывоз капитала составил порядка 128 млрд долл., и можно предположить, что эта сумма в 10 раз меньше неофициального оттока капитала [15]. Среди основных причин вывоза капитала в эти годы можно выделить нестабильную политико-экономическую ситуацию в стране, экономический кризис и его последствия. Считалось ненадёжным хранить капитал в стране вследствие неразвитости и неустойчивости отечественной банковской системы и рынка капиталов. Следует отметить, что, начиная с 1996 г., большая часть оттока капитала заключалась в экспортно-импортных операциях и приходилась на организации, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью. Также значительные суммы переводились за рубеж через банковские каналы компаниями, совершенно неспециализирующимися на внешнеэкономической деятельности [7].

В 1999–2000 гг. после дефолта Центральный банк ввёл систему ограничений на операционную деятельность с валютой, однако данные меры практически не сократили вывоз капитала за границу. В 1999 г. объём вывезенного капитала составил 20,8 млрд долл., в 2000 — 24,8 млрд долл. по сравнению с 18,2 и 21,7 в 1997 и 1998 гг. соответственно) [8]. С 2001 по 2005 г. наблюдались прирост объёмов иностранных инвестиций (за счёт вложений в российские акции и долговые ценные бумаги), привлечение российскими заёмщиками и эмитентами средств с мирового рынка капиталов существенно развивалось. 2006–2007 гг. — уникальный период чистого ввоза капитала, за 2 года сумма составила 123,1 млрд долл. Это можно объяснить тем, что экономический рост в стране достиг максимального значения, прирост ВВП в 2006 г. составил 7,7%, в 2007 — 8,1% (рисунок).

Также 1 июля 2006 г. в России были отменены ограничения на международное движение капитала, произошла полная валютная либерализация, направленная на увеличение притока иностранных инвестиций. Однако ожидаемого эффекта данные меры не принесли, поскольку уже в 2008 г. вывоз капитала составил 133,4 млрд долл., значительную величину которого можно также объяснить мировым финансовым кризисом и ожидаемой, а затем и фактической девальвацией рубля [9. С. 254]. Население приобретало валюту у Центробанка в обмен на рубли, таким образом, значительная часть денег конвертировалась в доллары, при этом оста-



Рост ВВП в 2004–2012 гг., %

ваясь в стране. В 2009–2010 гг. отток капитала резко снизился в связи с укреплением рубля и, как следствие, с предпочтением населением национальной валюты. В 2011 г. снова наблюдается увеличение оттока капитала, что связано с нестабильностью на мировых рынках, иностранные инвесторы всё менее заинтересованы вкладывать средства в рискованные рынки. В 2012 и 2013 гг. вывоз капитала равен 56,8 и 62,7 млрд долл. соответственно, что несколько ниже по сравнению с 2011 г., но сильно разнится с последующим 2014 г., когда сумма вывезенного капитала существенно превышает все предыдущие показатели и становится равной 151,5 млрд долл.

Ситуация начала меняться с начала 2014 г., и к IV кварталу показатель чистого вывоза капитала частным сектором уже превосходил аналогичный показатель 2013 г. в 4,3 раза. Для более наглядного сравнения можно привести эти значения в рублёвом исчислении: 2013 г. — 16,9 млрд долл., 2014 г. — 72,9 млрд долл. Конечно, определённым положительным аспектом может являться то, что в 2014 г. финансовый мегарегулятор применил на возвратной основе механизм предоставления валютной ликвидности банкам, а потому 19,8 млрд долл. оттока носят временный характер, но даже при этой корректировке значение показателя 2014 г. в 3,1 раза превышает уровень 2013 г., что позволяет сформировать негативный прогноз оттока капитала.

Основными направлениями ухода капитала из российской экономики специалисты называют следующие.

Во-первых, перевод личных средств бизнес-элиты и средств российских компаний на счета иностранных банков. Это, с одной стороны, объясняется недоверием предпринимателей к российской экономической системе, с другой — желанием сохранить в тайне информацию о размере накопленных сбережений из-за достаточно высокого налогового бремени. Как следствие, формируется неуверенность в экономическом будущем российской экономики и повышается уровень инфляционных ожиданий [13. С. 151–153].

Эта же тенденция подтверждается информацией Центрального банка, согласно которой значительная часть оттока капитала является следствием роста объёма депозитов в долларах, числа и объёма сделок по приобретению иностранной валюты и введения санкций. В качестве наглядного примера пресс-службой Центрального банка РФ приводится погашение внешней задолжен-

ности российскими компаниями при отсутствии возможности её рефинансирования. В результате выплаты по внешнему долгу компаний и банков в условиях сужения их возможностей для рефинансирования становятся в 2014 г. основным фактором увеличения чистого вывоза капитала частным сектором, опередив лидировавший до этого фактор наращивания иностранных активов.

В результате, несмотря на сокращение выплат по внешнему долгу в 2015 г. в первом квартале вывоз капитала уже составил 32,6 млрд долл., на величину которого продолжает отчасти влиять нестабильная сложившаяся политико-экономическая ситуация [8].

Вторым фактором оттока капитала является недоверие граждан к отечественной валюте. Как следствие, личные сбережения осуществляются в долларах или евро, позволяя получать спекулятивный доход разнице курсов валют, но принося вред экономике в целом.

Конечно, некоторые аналитики прогнозируют снижение объёмов оттока капитала, и, по их расчётам, в 2016 г. чистый отток капитала составит всего 50 млрд долл., но, согласно одному из прогнозов макроэкономического развития Центрального банка РФ, к концу 2015 г. суммарный отток капитала будет зафиксирован на отметке 118 млрд долл., в 2016 г. — 75 млрд долл., а к 2017 сократиться до 53 млрд. Также Центральный банк РФ раскрыл информацию о состоянии счёта текущих операций Российской Федерации, по данным аналитиков в 2014 г., он вырос на 67 % и составил 56,7 млрд долл.

Последние события в Восточной и Центральной Европе существенно сказались на внешнеэкономических отношениях России. Помимо введённых санкций на финансовые операции с российскими компаниями и банками осложнились инвестиционные отношения России и стран Европейского союза. Значительный вывоз капитала и ухудшающиеся условия финансирования на международном уровне для российских проектов отрицательно сказываются на инвестиционном климате страны. Становится очевидным недополучение кредитных средств крупнейшими российскими компаниями («Роснефть», «Новатэк», «Газпром» и др.). Решение проблемы недоинвестирования они видят в выкупе облигаций и кредитовании за счёт средств Фонда национального благосостояния (ФНБ) [10].

Перечисленные тенденции хотя и характеризуют движение капитала как его отток из России,

но, по утверждениям многих аналитиков в отношении регионального инвестирования, намерения иностранных инвесторов изменились несущественно и иностранные вкладчики продолжают участвовать в ряде крупных проектов. Рассмотрим основные инвестиционные результаты 2014–2015 гг.

К началу 2015 г., согласно отчёту UNCTAD, объём прямых иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации сократился более чем в 3 раза. Такое резкое изменение интереса инвесторов к Российской Федерации в большинстве своём объясняется санкциями, введёнными западными странами на фоне отрицательных перспектив роста экономики страны. В результате на неопределённый срок был отложен ряд сделок по приобретению акций российских предприятий в нефтегазовой сфере.

Конечно, санкционное воздействие сказало­сь на объёмах прямых иностранных инвестиций. Так, по результатам 2013 г. объём прямых инвестиций в Россию составлял 79 млрд долл., выводя её на 3-е место по данному показателю в мире (Россия уступала только США и Китаю). В 2014–2015 гг. ситуация изменилась, но надо учитывать, что при формировании аналитики по объёму прямых инвестиций в расчёт не принимаются инвестиционные операции, сделанные посредством механизма фондового рынка, через который в 2014 г. российские предприятия получили значительный объём денежных средств. Кроме того, в 2013 г. значительный объём прямого инвестирования приходился на одну сделку — приобретение крупного пакета акций компании «Роснефть» британским ВР, поэтому незначительный спад прямого инвестирования в последующие годы вполне обоснован. Тем не менее приходится констатировать, что конфликт в Украине и санкции снижают интерес иностранных инвесторов к странам с переходной экономикой, к которым согласно позиции ООН относятся страны СНГ и юго-восточной части Европы. Инвестиции в указанный сегмент экономики сократились в 2 раза по сравнению с показателями прошлого года, в результате поток прямых инвестиций из стран с развитой экономикой в 2014 г. составил всего 45 млрд долл.

По итогам 2014 г. лидирующие позиции занимают экономики азиатского региона: Китай занял первое место по объёму привлечённых прямых иностранных инвестиций — 128 млрд долл., второе место занимает Гонконг — 111 млрд долл.,

четвёртое место Сингапур — 81 млрд долл. [14]. Соединённые Штаты потеряли одну лидирующую позицию по сравнению с 2013 г., но остались в первой тройке, опустившись на 3-е место, объём прямых иностранных инвестиций в американскую экономику составил 86 млрд долл. Замыкает пятёрку лидеров экономика Бразилии с показателем в 62 млрд долл. Великобритания с показателем 61 млрд долл. не вошла в пятёрку лидеров. Места в рейтинге UNCTAD с седьмого по десятое заняли Канада, Австралия, Нидерланды и Люксембург: им удалось привлечь в 2014 г. соответственно 53, 49, 42 и 36 млрд долл. прямых иностранных инвестиций.

Индия занимает 10-е место с показателем 35 млрд долл., а Российская Федерация, выпавшая из первой десятки, находится на 11-м месте. В 2014 г. российской экономике удалось привлечь в виде прямых инвестиций 19 млрд долл.

Если оценивать общий объём прямых инвестиций в мировой экономике, то по сравнению с аналогичным показателем 2013 г. из-за возросших геополитических рисков и политической неопределённости он сократился на 8 % и составил 1,26 трлн долл. Также следует отметить, что из-за снижения интереса инвесторов к экономике США инвестирование в страны с развитой экономической системой, по классификации ООН, снизилось на 14 %, но при этом поток прямых инвестиций в страны Европейского союза увеличился на 13 %, до 267 млрд долл. Таким образом, можно сделать вывод о том, что перераспределение прямых инвестиций между странами участниками санкционного воздействия на российскую экономику происходит не в пользу их основного инициатора.

В результате страны с развивающейся экономикой по итогам 2014 г. получили основную часть европейских прямых иностранных инвестиций в размере более 700 млрд долл [16]. Это делает данный сегмент одним из самых привлекательных после азиатского рынка капитала, а в силу ряда политических обстоятельств, и самым уязвимым для дальнейшего перераспределения инвестиционных потоков.

В целом перспективы роста объёмов прямых инвестиций в текущем году — поскольку существует множество факторов, которые могут весьма негативно отобразиться на рынке, в частности, волатильность валютных рынков, неуверенность потребителей и геополитическая нестабильность, — аналитики считают неясными. При этом инвестиционный климат России значитель-

но не ухудшился, а отрицательные тенденции во многом носят временный характер и обусловлены не санкционным вмешательством, а причинами объективного характера. Однако характе-

рен существенный рост риска как для инвесторов в России, так и для российских инвесторов в европейские экономики из-за неопределённости политико-экономических отношений.

Список литературы

1. Абалкин, Л. И. Россия: поиск самоопределения : очерки / Л. И. Абалкин. – М. : Наука, 2002. – 424 с.
2. Бархатов, В. И. Эффективность институциональных форм в трансформируемой экономике : монография / В. И. Бархатов, Д. А. Сорокин. – Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2011.
3. Булатов, А. С. Мировая экономика / А. С. Булатов. – М. : Экономика, 2005. – 569 с.
4. Глазьев, С. Ю. Белая книга. Экономические реформы в России 1991–2001 гг. / С. Ю. Глазьев, С. Г. Кара-Мурза, С. А. Батчиков. – М. : Эксмо, 2003.
5. Делягин, М. Г. Мировой кризис: общая теория глобализации [Электронный ресурс] / М. Г. Делягин. – URL: <http://www.imperativ.net/iprog/th01.html>
6. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации : офиц. сайт. – URL: <http://www.gks.ru>
7. Центральный банк Российской Федерации : офиц. сайт. – URL: <http://www.cbr.ru>
8. Управляющая компания «Парма-менеджмент» : офиц. сайт. – URL: <http://p-fondy.ru/>, accessed 25.02.2015.
9. Петти, У. Антология экономической классики / У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. – М. : Экономический ключ, 1993. – 564 с.
10. Сорокин, Д. А. Институциональный аспект централизации капитала корпорации в условиях российского капитализма / Д. А. Сорокин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2010. – № 27 (208). Экономика. Вып. 29. – С. 66–73.
11. Сорокин, Д. А. Концентрация капитала в условиях модернизации российской экономики / Д. А. Сорокин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2011. – № 31 (246). Экономика. Вып. 33. – С. 93–99.
12. Сорокин, Д. А. Стратегический эффект концентрации капитала / Д. А. Сорокин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2012. – № 9 (263). Экономика. Вып. 37. – С. 29–35.
13. Сорокин, Д. А. Эффективность централизации капитала корпорации в транзитивной экономике / Д. А. Сорокин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2008. – № 1 (102). Экономика. Вып. 13. – С. 148–163.
14. ЦИРЭ: Центр исследований региональной экономики. – URL: <http://www.lerc.ru>
15. Экономическая теория / В. И. Бархатов, Г. П. Журавлёва, Н. Н. Мильчакова, А. Ю. Шатин и др. ; под ред. В. И. Бархатова, Г. П. Журавлёвой. – М. : Финансы и статистика, 2007.
16. Опен Есоному: экспертный сайт Высшей школы экономики. – URL: <http://opes.ru>

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.
2015. No. 18 (373). Economy. Issue 51. Pp. 133–139.

ATTRACTION OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN CAPITAL OUTFLOWS

D. A. Sorokin

Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. r90r@mail.ru

In article problems of import/export of the capital and formation of direct investment streams in modern economic conditions are considered. Relevance of this direction of researches is defined by a number of factors of political and geopolitical character which impact on an economic situation considerably amplified in recent years that in turn demands adaptation of the methodical device. The author on the basis of the review of the capital market and direct investment streams revealed features of inflow/capital outflow to the Russian

economy in the conditions of sanctions influence. Also the attention is paid to consideration of such category as direct foreign investments, the factors influencing their formation in the Russian and world economy are allocated are investigated dynamics of import/export of the capital from the Russian Federation from 1994 to 2015, the assessment of volume of direct foreign investments is carried out and the rating of economies on the volume of their attraction is made.

Keywords: *pure import of the capital, pure export of the capital, capital outflow, direct foreign investments.*

References

1. Abalkin L.I. *Rossija: poisk samoopredelenija* [Russia in search for identity]. Essay. Moscow, Nauka Publ., 2002. 424 p. (In Russ.).
2. Barhatov V.I., Sorokin D.A. *Jeffektivnost' institucional'nyh form v transformiruemoj jekonomike* [The effectiveness of institutional forms in a transforming economy]. Monograph. Cheljabinsk, 2011. (In Russ.).
3. Bulatov A.S. *Mirovaja jekonomika* [World economy]. Moscow, 2005. 569 p. (In Russ.).
4. Glaz'ev S.Yu., Kara-Murza S.G., Batchikov S. A. *Belaja kniga. Jekonomicheskie reformy v Rossii 1991–2001 gg.* [White paper. Economic reforms in Russia 1991–2001]. Moscow, 2003. (In Russ.).
5. Delyagin M.G. *Mirovoj krizis: Obshhaja Teorija Globalizacii* [World crisis: General Theory of Globalization]. Available at: <http://www.imperativ.net/iprog/th01.html>, accessed 25.02.2014. (In Russ.).
6. *Federal State Statistics Service of Russian Federation*. Official site. Available at: <http://www.gks.ru>. (Accessed 25.02.2014). (In Russ.).
7. *The Central Bank of the Russian Federation* [Official site]. Available at: <http://www.cbr.ru>. (Accessed 25.02.2014). (In Russ.).
8. *Management Company «Parma-Management»*. Available at: <http://p-fondy.ru>. (Accessed 25.02.2014). (In Russ.).
9. Petti U., Smit A., Rikardo D. *Antologija jekonomicheskoy klassiki* [The anthology of economic classics]. Moscow, 1993. 564 p. (In Russ.).
10. Sorokin D.A. Institucional'nyj aspekt centralizacii kapitala korporacii v uslovijah rossijskogo kapitalizma [The institutional aspect of the centralization of capital corporation under russian capitalism]. *Vestnik Cheljabinskogo Gosudarstvennogo Universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2010, no. 27 (208), pp. 66–73. (In Russ.).
11. Sorokin D.A. Koncentracija kapitala v uslovijah modernizacii rossijskoj jekonomiki [The concentration of capital in the modernization of the Russian economy]. *Vestnik Cheljabinskogo Gosudarstvennogo Universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2011, no. 31 (246), pp. 93–99. (In Russ.).
12. Sorokin D.A. Strategicheskij jeffekt koncentracii kapitala [The strategic effect of the concentration of capital]. *Vestnik Cheljabinskogo Gosudarstvennogo Universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2012, no. 9 (263), pp. 29–35. (In Russ.).
13. Sorokin D.A. Jeffektivnost' centralizacii kapitala korporacii v tranzitivnoj jekonomike [The effectiveness of the centralization of capital corporation in transitive economy]. *Vestnik Cheljabinskogo Gosudarstvennogo Universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2008, no. 1 (102), pp. 148–163. (In Russ.).
14. CIRJe: Centr issledovanij regional'noj jekonomiki [LERC: local economics research center]. Available at: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=31&page=39/> (Accessed 25.02.2014). (In Russ.).
15. Barhatov V.I., Zhuravleva G.P., Mil'chakova N.N., Shatin A.Yu. *Jekonomicheskaja teorija* [Economic theory]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2007. (In Russ.).
16. Open Economy. Jekspertnyj sajt vysshej shkoly jekonomiki [Open Economy. Expert website higher school of Economics]. Available at: <http://opeс.ru>. (Accessed 25.02.2014). (In Russ.).

УДК 332.1
ББК 65.290.31

ВЛИЯНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК НА УСПЕШНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ

Исследование выполнено при поддержке гранта Российского научного фонда, проект № 14-18-02508

Е. В. Николаева

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Представлены результаты исследования транзакционных издержек и успешности предприятий малого и среднего бизнеса. На основе эмпирического анализа дана сравнительная характеристика транзакционных издержек в различных отраслях, а также доказано влияние их на успешность малых и средних компаний. Уровень транзакционных издержек исследуется во взаимосвязи с рентабельностью продаж — показателем успешности предприятий. При помощи дисперсионного анализа устанавливается зависимость показателя успешности предприятий от уровня транзакционных издержек. Определяется критический для каждой отрасли уровень транзакционных издержек, позволяющий малым и средним предприятиям сохранить приемлемый уровень рентабельности продаж.

Ключевые слова: *успешность предприятия, малый и средний бизнес, транзакционные издержки, институциональные факторы.*

Проблема развития малого и среднего предпринимательства многие годы стоит перед российской экономикой. В поддержке малого и среднего бизнеса учёным, государственным чиновникам и руководителям предприятий уже давно видится решение многих социально-экономических проблем общества. На различных уровнях власти выдвигаются предложения и принимаются решения о мерах поддержки и стимулирования предпринимательства в России. По количеству публикаций, государственных программ и других инициатив в данной сфере (в том числе и социальных) данную проблему можно с уверенностью считать одной из самых актуальных в нашей стране. В силу своих особенностей (гибкости, скорости принятия решений, высокой ответственности [3]) предприятия малого и среднего бизнеса способны стать одним из локомотивов роста экономики. Кроме того, от успешного функционирования предпринимательства зависит и частичное снятие социальной напряжённости в стране, посредством роста занятости и доходов, формирования среднего класса в обществе.

На сегодняшний день институциональные факторы являются наиболее значимыми по силе ограничивающего или стимулирующего воздействия на малые и средние предприятия. Вопросу исследования институциональных факторов и их влияния на эффективность экономических субъектов уделяется внимание в работах В. И. Бархатова

[13], Д. С. Бенц, И. А. Беловой, Е. С. Силовой [2], Е. В. Николаевой [5; 6]. В числе таких факторов выделяют высокие административные барьеры, искусственно создаваемые барьеры на входе в отрасли, а также ограниченный доступ к финансовым и информационным ресурсам. Наличие названных преград и необходимость их преодоления для предпринимателя связано со значительными финансовыми издержками. Такие затраты принято называть транзакционными.

Цель данной статьи — изучить и количественно описать влияние институциональной среды на показатели успешности малого и среднего бизнеса. В нашем исследовании показателем, характеризующим результат действия институциональных факторов на предприятие, выступает уровень транзакционных издержек, которые возникают у предприятия при организации его внешних и внутренних процессов. Подробнее о формах, оценке транзакционных издержек, а также об их влиянии на эффективность фирм написано в работах зарубежных и российских авторов — О. Уильямсона [21], М. Махера, [15], Х. Пессали [17; 18], М. Уинстона [20], П. Шмитц [19], П. Байлунда [14], Р. Миллера [16], Е. В. Попова [11], Е. В. Николаевой [5–8], Д. А. Плетнёва [9; 10].

Успешность бизнеса — многогранное явление, описываемое в терминах и эффективности, и устойчивости, и способности к росту. Исследованию данного феномена посвящён ряд

работ С. С. Сулакшина [12], В. И. Бархатова, Д. А. Плетнёва [1] и др. В данном исследовании мы сознательно сконцентрировали внимание на одном из аспектов успешности — показателе эффективности предприятия, в качестве которого нами была выбрана рентабельность операционной деятельности. Оценив уровень транзакционных издержек и сопоставив его с показателями успешности (например, рентабельностью), мы смогли получить выводы о влиянии данного фактора и предложить рекомендации по оптимизации соотношения этих показателей на конкретном предприятии.

Автором был проведён эмпирический анализ двух показателей — уровня транзакционных издержек и рентабельности продаж предприятия (рентабельность операционной деятельности) — и изучена их взаимосвязь при помощи статистических методов (в частности, дисперсионного анализа). Исследование проводилось для малых и средних предприятий Курганской и Челябинской областей, работающих в отраслях, наиболее широко представленных данным размером компаний. Для анализа использовалась бухгалтерская отчётность компаний за 2013 г., предоставленная Первым независимым рейтинговым агентством (FIRA PRO) [4].

В Челябинской области такими отраслями являются оптовая торговля (в исследовании участвовало 144 предприятия), металлургическое производство и производство метизов (22 пред-

приятия) и строительство (41 предприятие). Для Курганской области выборка была сформирована из предприятий строительной отрасли (54 предприятия), оптовой торговли (58 предприятий), сельского хозяйства (47 предприятий), а также транспорта и связи (30 предприятий).

Первоначально был рассчитан уровень транзакционных издержек у исследуемых компаний. Особенность расчёта показателя позволяет проводить сравнение его у различных предприятий и отраслей. На рис. 1 представлен средний уровень транзакционных издержек в анализируемых отраслях.

Из рисунка следует, что наиболее высокий уровень транзакционных издержек наблюдается в сельском хозяйстве (Курганская область), что вероятнее всего является негативным фактором, учитывая традиционно низкую рентабельность сельскохозяйственных предприятий. Наименьший уровень показателя наблюдается в сфере транспорта и связи (Курганская область).

Считается, что высокие транзакционные издержки являются одной из причин низкой эффективности компании и, как следствие, её невысокой успешности. Для проверки данной гипотезы нужно сопоставить показатели успешности и издержек для выборки.

На рис. 2 представлен сравнительный анализ двух показателей — уровня транзакционных издержек и рентабельности операционной деятель-

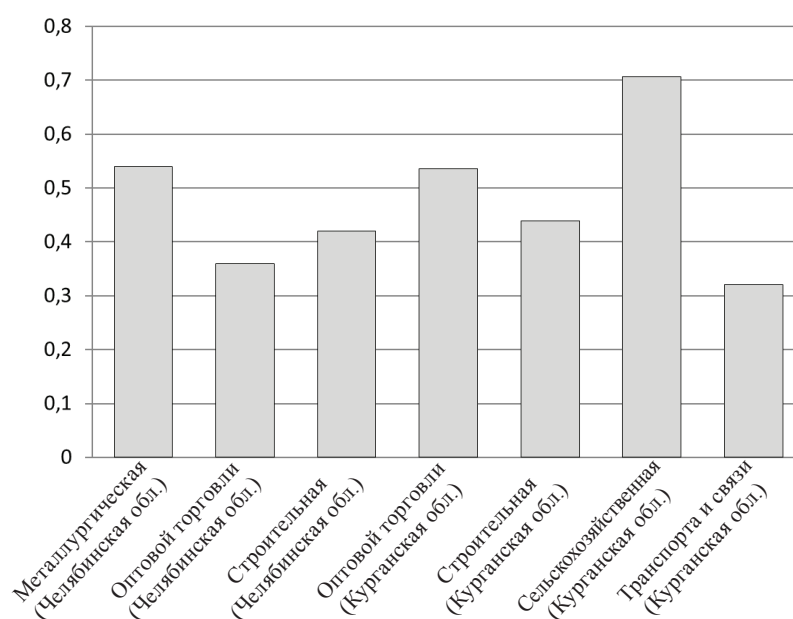


Рис. 1. Средний уровень транзакционных издержек по отраслям (Челябинская и Курганская области)

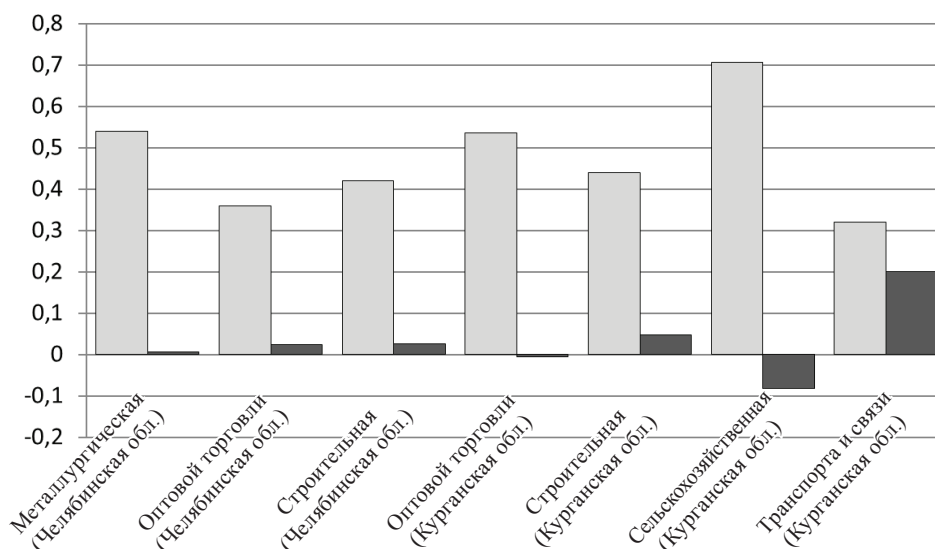


Рис. 2. Сравнительный анализ показателя транзакционных издержек (светло-серый цвет) и успешности предприятий (тёмно-серый цвет) малого и среднего бизнеса по отраслям в Курганской и Челябинской областях

ности компаний малых и средних предприятий Челябинской и Курганской области.

На графике чётко прослеживается тенденция — отрасли с высоким средним уровнем транзакционных издержек характеризуются низкой (металлургическое производство, оптовая торговля, строительство) или отрицательной (сельское хозяйство) рентабельностью операционной деятельности. В отрасли «транспорт и связь» уровень транзакционных издержек наименьший и рентабельность здесь значительно выше, чем в остальных отраслях. Коэффициент линейной корреляции между показателями по всем отраслям составил $-0,83$, что свидетельствует о наличии тесной отрицательной зависимости между уровнем транзакционных издержек и рентабельностью операционной деятельности. Однако показатели корреляции в каждой отрасли не указывают на такую тесную взаимосвязь и находятся в пределах $-0,3$.

Далее для установления взаимозависимости показателей транзакционных издержек и успешности предприятий нами был проведён дисперсионный анализ, что позволило более детально описать отношения между исследуемыми показателями. Дисперсионный анализ проводился в разрезе отдельных отраслей и регионов и позволил выявить ряд важных закономерностей.

Исследование взаимосвязи показателей обнаружило между параметрами (уровень транзакционных издержек — рентабельность операционной деятельности) существенную зависимость.

Так, было установлено, что в сельском хозяйстве вариация уровня транзакционных издержек описывает 17% вариации показателя рентабельности, что, на наш взгляд, можно считать большим значением. В оптовой торговле, транспорте и связи показатель дисперсии ниже и составляет около 9%, что также свидетельствует о сильном влиянии. В строительстве показатель вариации составил 4%, то есть вариация показателя рентабельности на 4% обусловлена вариацией транзакционных издержек.

Проведённая аналитическая группировка отражает нелинейную зависимость между исследуемыми показателями. Во всех отраслях наблюдается схожая динамика: рентабельность операционной деятельности увеличивается до определённого уровня транзакционных издержек, а затем начинает постепенно снижаться и достигает минимального уровня при максимально высоких транзакционных издержках. Полученный таким образом результат позволяет сделать важный вывод: увеличение транзакционных издержек предприятия до определённого уровня будет способствовать росту рентабельности, начиная с этого уровня наращивание транзакционных затрат не рекомендуется. То есть существует порог, за пределами которого эффективность будет снижаться.

Следующим этапом анализа являлось нахождение данного порогового уровня в отдельных отраслях, сопоставление его и разработка общих рекомендаций, как в разрезе отраслей, так и по группе предприятий малого бизнеса в целом.

На рис. 3 и 4 представлен анализ, проведённый в строительной отрасли, отражающий зависимость между транзакционными издержками и рентабельностью операционной деятельности. Видно, что оптимальный (пороговый) уровень транзакционных издержек для малых предприятий строительной отрасли находится в интервале 0,4–0,6.

Рис. 4 демонстрирует схожую тенденцию — рост операционной рентабельности сопровождается увеличением уровня транзакционных издержек до определённого значения (интервал 0,6–0,8 в данном случае), а затем, при максимально высоком уровне затрат, рентабельность резко падает.

В сельском хозяйстве Курганской области наибольшего уровня рентабельности достигают

предприятия с показателем транзакционных издержек от 0,4 до 0,6 (середина выборки) (рис. 5).

Часть сельскохозяйственных предприятий (около 20%) имеет крайне низкую рентабельность операционной деятельности, у большинства из них уровень транзакционных издержек высокий (более 0,6).

На рис. 6 представлена группировка по уровню транзакционных издержек в отрасли транспорта и связи (Курганской области). Выборка состоит из 30 компаний с относительно высокими показателями рентабельности.

Компании с наибольшим уровнем рентабельности (выше 30%) также находятся в интервале 0,4–0,6 по уровню транзакционных издержек.

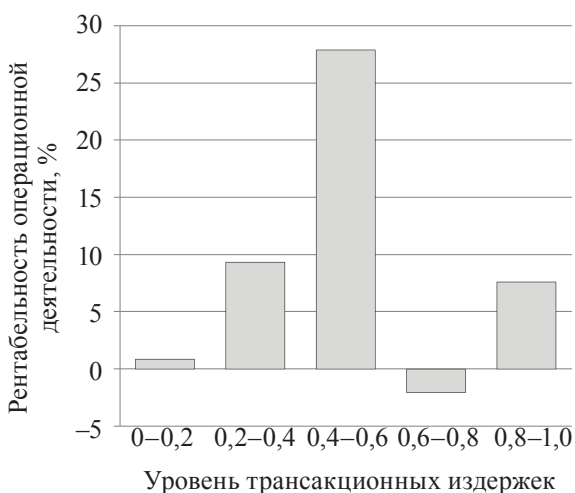


Рис. 3. Аналитическая группировка рентабельности операционной деятельности компаний по уровню транзакционных издержек в строительстве (Курганская область)

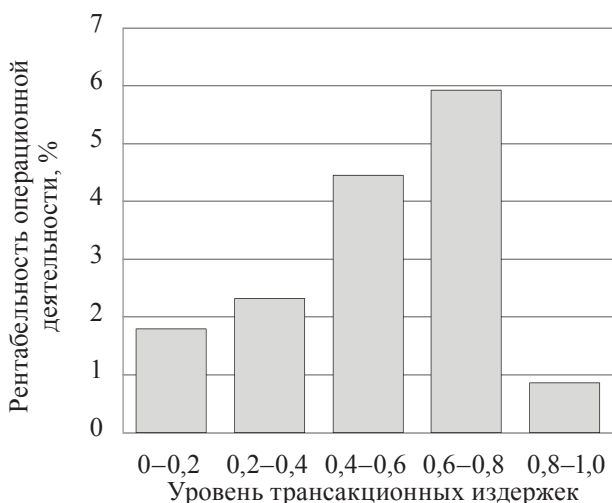


Рис. 4. Аналитическая группировка рентабельности операционной деятельности компаний по уровню транзакционных издержек в строительстве (Челябинская область)

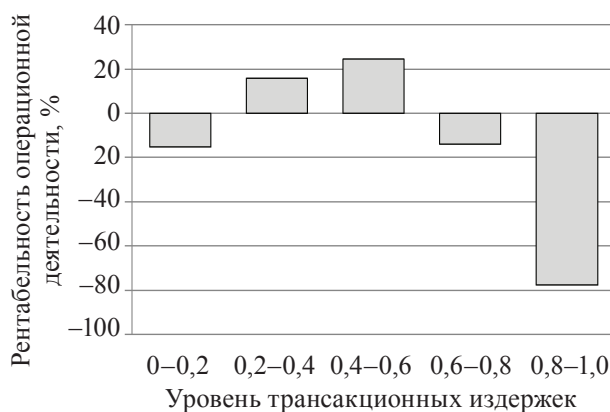


Рис. 5. Аналитическая группировка рентабельности операционной деятельности компаний по уровню транзакционных издержек в сельском хозяйстве (Курганская область)

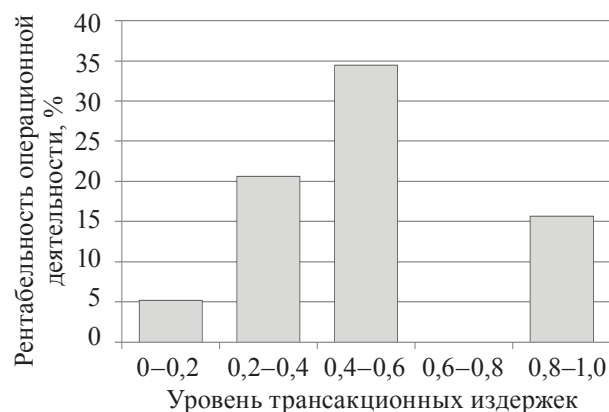


Рис. 6. Аналитическая группировка рентабельности операционной деятельности компаний по уровню транзакционных издержек в отрасли транспорта и связи (Курганская область)

В третьей группе (0,6–0,8) не оказалось ни одного предприятия. В целом можно сказать, что данная отрасль является наиболее успешной в Курганской области среди отраслей с высокой долей малого и среднего бизнеса.

Статистический анализ данных по малому и среднему бизнесу, проведённый в сфере металлургии и производства метизов Челябинской области, также подтверждает описанные выше результаты: наибольшую рентабельность операционной деятельности демонстрируют предприятия с уровнем транзакционных издержек 0,4–0,6 (рис. 7). В данную группу попадает и большее число исследуемых компаний. Однако следует отметить, что в среднем отрасль характеризуется низким уровнем операционной рентабельности (менее 4%).

Аналогичный анализ, проведённый в оптовой торговле Курганской и Челябинской области, подтверждает общий вывод о том, что операционная рентабельность увеличивается с ростом уровня транзакционных издержек до определённого предела. В случае предприятий Курганской области этот пороговый уровень транзакционных издержек также составил 0,4–0,6, в Челябинской области пороговый уровень был определён на интервале 0,2–0,4 (рис. 8, 9).

Среди исследованных компаний оптовой торговли Челябинской области (122 предприятия) большая часть едва достигла уровня операционной рентабельности в 3%, только 18 компаний работали с рентабельностью чуть выше 6%.

В Курганской области предприятия оптовой торговли (54 предприятия) имели незначитель-

ную положительную операционную рентабельность (на уровне 3%), и лишь небольшая часть компаний (менее 7 из 54) имели рентабельность немного выше 10%.

Возвращаясь к поставленному вопросу о влиянии институциональных факторов на успешность малого и среднего бизнеса, следует отметить, что в целом выбранные для анализа отрасли характеризуются невысокой отдачей. Только в одной из самых успешных отраслей (по среднему уровню рентабельности) — отрасли «транспорт и связь» в Курганской области — 2 из 30 предприятий имели отрицательную рентабельность операционной деятельности, 19 из 30 предприятий имели рентабельность выше 10%, что, безусловно, высокие показатели для малого и среднего бизнеса.

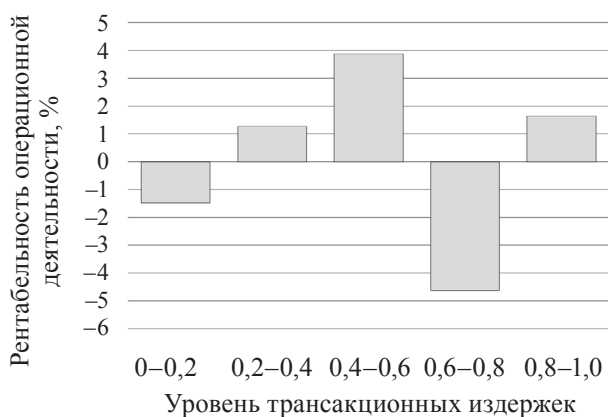


Рис. 7. Аналитическая группировка рентабельности операционной деятельности компаний по уровню транзакционных издержек в металлургии и производстве метизов (Челябинская область)

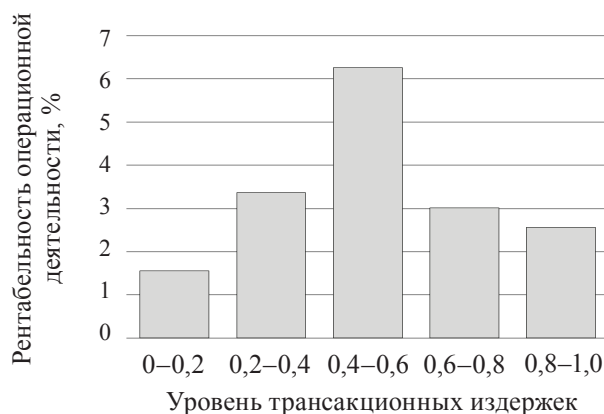


Рис. 8. Аналитическая группировка рентабельности операционной деятельности компаний по уровню транзакционных издержек в оптовой торговле (Челябинская область)

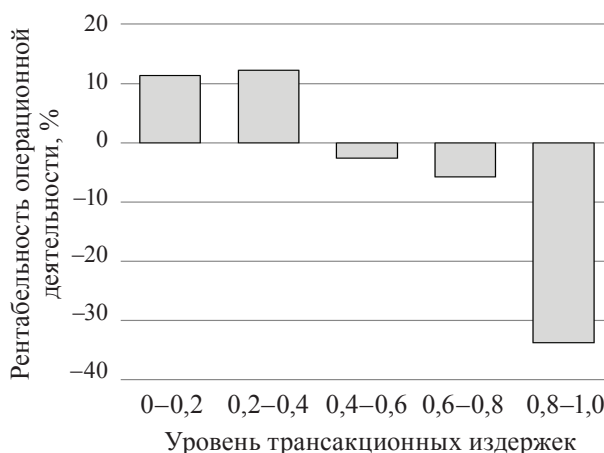


Рис. 9. Аналитическая группировка рентабельности операционной деятельности компаний по уровню транзакционных издержек в оптовой торговле (Курганская область)

В остальных исследуемых отраслях показатели были ниже. В строительной отрасли, сельском хозяйстве, металлургическом производстве около 30% предприятий были убыточными по итогам 2013 г., большая же часть предприятий в этих отраслях имела рентабельность на уровне 3–5%. Чуть лучше показатели в сфере оптовой торговли — процент убыточных предприятий не превысил 15, однако и доля предприятий с рентабельностью выше 10% была невысокой (около 11%).

Что касается региональных различий, то и они имели место. Две отрасли (строительство и оптовая торговля) в достаточной степени представлены малым и средним бизнесом в обеих областях. Анализ рентабельности в этих отраслях показал, что в Курганской области доля убыточных предприятий выше, чем в Челябинской, в то же время и доля предприятий с рентабельностью более 10% в Курганской области также выше. Средние и малые предприятия Челябинской области в целом были более успешны (получили прибыль) по итогам 2013 г.

Проведённый анализ влияния институциональных факторов на успешность предприятий позволил сделать ряд выводов.

Во-первых, между транзакционными издержками и рентабельностью предприятий существует нелинейная взаимосвязь. Институциональные факторы (показатель — транзакционные издержки) в значительной степени обуславливают уровень рентабельности предприятий малого и среднего бизнеса. В отраслях с высоким уровнем транзакционных издержек (металлургическое производство, сельское хозяйство, оптовая торговля) отмечена очень низкая или отрицательная средняя рентабельность операционной деятельности. В отрасли «транспорт и связь», где уровень транзакционных издержек почти в два раза ниже, показатели рентабельности максимально высокие (в среднем до 20%).

Во-вторых, увеличение транзакционных издержек до определённого уровня сопровождается

ростом индикатора успешности предприятия, а затем рентабельность начинает падать и, как правило, достигает минимального значения при максимально высоком уровне транзакционных издержек. Подобная тенденция была выявлена во всех 7 исследуемых совокупностях (отраслях).

В-третьих, удалось определить пороговый (критический) уровень транзакционных издержек, выходя за который предприятия становятся менее рентабельными. В 5 из 7 исследуемых отраслей критическим уровнем транзакционных издержек стал диапазон показателя от 0,4 до 0,6 (середина ряда). Это указывает на закономерность — увеличение транзакционных затрат выше среднего по отрасли приводит к снижению показателей эффективности предприятия. Такие компании можно охарактеризовать как имеющие нерациональную структуру затрат и(или) активов.

Таким образом, можно предположить, что в каждой отрасли есть свой предельно допустимый уровень транзакционных издержек. Те предприятия, которые исходя из полученного опыта или интуиции, остаются в рамках данного уровня, увеличивают доход и становятся успешными. Предприятия, которые в силу каких-либо причин не смогли сократить издержки, рискуют оказаться убыточными.

Полученные в ходе исследования выводы указывают на высокую значимость факторов институциональной среды в формировании показателей успешности предприятий малого и среднего бизнеса. Это требует особого внимания со стороны государственных органов в процессе работы над усовершенствованием институциональной среды. Кроме того не следует преуменьшать роль и самого предпринимателя в этом вопросе. От решения предпринимателя о величине и структуре издержек (часто именно непроизводственных) зависит судьба его бизнеса не в меньшей степени, чем от мер политики государственного регулирования.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Сравнительный анализ подходов к определению понятия «успешность бизнеса» в современной науке / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнёв // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 18 (347). Экономика. Вып. 46. — С. 8–18.
2. Бенц, Д. С. Институциональные факторы роста российских корпораций / Д. С. Бенц, И. А. Белова, Е. С. Силова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 18 (347). Экономика. Вып. 46. — С. 123–136.
3. Исследование частного и семейного бизнеса — 2012. — URL: www.pwc.ru/fbs
4. FIRA PRO : сайт правового независимого рейтингового агентства. — URL: <http://www.fira.ru>

5. Николаева, Е. В. Институциональные факторы эффективности малого и среднего бизнеса в России / Е. В. Николаева // Труды VI Всероссийского симпозиума по экономической теории. – Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2014. – Т. 1. – С. 88–89.
6. Николаева, Е. В. Транзакционные издержки как фактор эффективности предприятий среднего бизнеса / Е. В. Николаева // Стратегическое планирование и развитие предприятий : материалы XV Всерос. симп. – М., 2014. – С. 139–141.
7. Николаева, Е. В. Транзакционные издержки и эффективность крупных и средних корпораций / Е. В. Николаева // Труды VI Всероссийской зимней школы по институциональной экономике. – Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2013. – С. 157–161.
8. Плетнёв, Д. А. Особенности оценки уровня транзакционных издержек российских корпораций / Д. А. Плетнёв, Е. В. Николаева // Актуальные вопросы экономических наук : сб. материалов IV Всерос. науч.-практ. конф. – Новосибирск, 2009. – С. 60–64.
9. Плетнёв, Д. А. Взаимосвязь распределения добавленной стоимости в российских корпорациях и уровня транзакционных издержек в них / Д. А. Плетнёв // Институциональная трансформация экономики: условия инновационного развития : сб. ст. по материалам III Междунар. науч. конф., Новосибирск, 24–26 окт. 2013 г. ; отв. ред. Г. П. Литвинцева. – Новосибирск, 2013. – С. 389–391.
10. Плетнёв, Д. А. Использование инструментария производственной функции в оценке внутрифирменных транзакционных издержек на конкурентных рынках / Д. А. Плетнёв // Сборник трудов III Всероссийской зимней школы по институциональной экономике, Екатеринбург, 4–5 дек. 2010 г. – Екатеринбург, 2010. – С. 149–152.
11. Попов, Е. В. Транзакционное измерение институтов / Е. В. Попов // Экон. наука соврем. России. – 2011. – № 2. – С. 25–40.
12. Сулакшин, С. С. Теория и феноменология успешности сложной социальной системы / С. С. Сулакшин. – М. : Науч. эксперт, 2013. – 232 с.
13. Эффективность институциональных форм в трансформируемой экономике : монография / [В. И. Бархатов и др.]. – Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2011.
14. Bylund, P. L. Ronald Coase's 'Nature of the Firm' and the Argument for Economic Planning / P. L. Bylund. – McQuinn Center Working Paper, 2013.
15. Maher, M. Transaction cost economics and contractual relations / M. Maher // Cambridge J. of Economics. – 1997. – Vol. 21 (2). – P. 147–170.
16. Miller, R. T. The Coasean Dissolution of Corporate Social Responsibility / R. T. Miller // Chapman L. Rev.: V Iowa Legal Studies Research. – 2014. – Vol. 2. – P. 13–44.
17. Pessali, H. Transaction Cost Economics — An Introduction to its Core Concepts and its Critics / H. Pessali // Econ. em. Revista. – 1999. – Vol. 8.
18. Pessali, H. The Rhetoric of Oliver Williamson's Transaction Cost Economics / H. Pessali // J. of Inst. Econ. – 2006. – Vol. 2, № 1.
19. Schmitz, P. W. Information Gathering, Transaction Costs, and the Property Rights Approach / P. W. Schmitz // Amer. Econ. Rev. – 2006. – Vol. 96, № 1.
20. Whinston, M. Assessing Property Rights and Transaction-Cost Theories of the Firm / M. Whinston // Amer. Econ. Rev. – 2001. – Vol. 91, № 2. – P. 184–199.
21. Williamson, O. E. The Economics of Governance / O. E. Williamson // Amer. Econ. Rev. – 2005. – Vol. 95, № 2. – P. 1–18.
22. Williamson, O. Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations / O. Williamson // J. of Law and Econ. – 1979. – Vol. 22, № 2. – P. 3–61.

Сведения об авторе

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.

2015. No. 18 (373). *Economy. Issue 51. Pp. 140–148.*

EFFECT OF THE TRANSACTION COSTS ON THE BUSINESS SUCCESS OF SMALL AND MEDIUM SIZED ENTERPRISES IN RUSSIA

E. V. Nikolaeva

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. nikolaeva@csu.ru

This article represents the results of the study of transaction costs and business success of small and medium sized enterprises. Based on empirical analysis, the author introduces a comparative description of the transaction costs in different sectors of the Russian economy and proves their effect on the business success of SME. The level of transaction costs investigated on the subject the relationship with the indicator of the success of enterprises — return on sales. Using the Analysis of variance establishes the dependence of success on the level of transaction costs of the companies. Author determines the optimal transaction cost level for each particular sector which allows small and medium enterprises to maintain an acceptable level of return on sales.

Keywords: *business success, small and medium sized enterprises, transaction costs, institutional factors.*

References

1. Barkhatov V.I., Pletnev D.A. Sravnitel'nyy analiz podkhodov k opredeleniyu ponyatiya «uspeshnost' biznesa» v sovremennoy nauke [A comparative analysis of approaches to the definition of “business success” in modern science]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 18 (347), pp. 8–18. (In Russ.).
2. Benz D.S., Belova I.A., Silova E.S. Institutsional'nyye faktory rosta rossiyskikh korporatsiy [Institutional factors of growth of Russian corporations]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 18 (347), pp. 123–136. (In Russ.).
3. *Issledovaniye chastnogo i semeynogo biznesa — 2012* [A study of private and family business — 2012]. Available at: www.pwc.ru/fbs (In Russ.).
4. *Informatsionno-analiticheskaya sistema FIRA PRO* [Information-analytical system FIRA PRO]. Available at: <http://www.fira.ru> (In Russ.).
5. Nikolayeva E.V. Institutsional'nyye faktory effektivnosti malogo i srednego biznesa v Rossii [Institutional factors of efficiency of small and medium business in Russia]. *Trudy VI Vserossiyskogo simpoziuma po ekonomicheskoy teorii* [Proceedings of VI All-Russian Symposium on Economic Theory]. Vol. 1. Yekaterinburg, 2014. Pp. 88–89. (In Russ.).
6. Nikolayeva E.V. Transaktsionnyye izderzhki kak faktor effektivnosti predpriyatiy srednego biznesa [Transaction costs as a factor in the efficiency of medium-sized businesses. Strategicheskoye planirovaniye i razvitiye predpriyatiy]. *Materialy Pyatnadtsatogo vserossiyskogo simpoziuma* [Strategic planning and development of enterprises [Proceedings of the Fifteenth All-Russian symposium]. Moscow, 2014. Pp. 139–141. (In Russ.).
7. Nikolayeva E.V. Transaktsionnyye izderzhki i effektivnost' krupnykh i srednikh korporatsiy [Transaction costs and efficiency of large and medium sized corporations]. *Trudy VI Vserossiyskoy zimney shkoly po institutsional'noy ekonomike* [Proceedings of the VI Russian winter school on institutional economics]. Yekaterinburg, 2013. Pp. 157–161. (In Russ.).
8. Pletnev D.A., Nikolayeva E.V. Osobennosti otsenki urovnya transaktsionnykh izderzhok rossiyskikh korporatsiy [Features of assessing the level of transaction costs of of Russian corporations]. *Aktual'nyye voprosy ekonomicheskikh nauk, Sbornik materialov IV Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Actual issues of economic sciences, collection of materials IV All-Russian scientific-practical conference]. Novosibirsk, 2009. Pp. 60–64. (In Russ.).
9. Pletnev D.A. Vzaimosvyaz' raspredeleniya dobavlennoy stoimosti v rossiyskikh korporatsiyakh i urovnya transaktsionnykh izderzhok v nikh [Relationship distribution of value added in Russian corporations and the

level of transaction costs in them]. *Institutsional'naya transformatsiya ekonomiki: usloviya innovatsionnogo razvitiya: sbornik statey po materialam III Mezhdunarodnoy nauchnoy konferentsii (Novosibirsk, 24–26 oktyabrya 2013 g.)* [Institutional transformation of the economy: the conditions of innovative development: a collection of articles on materials of the III International conference (Novosibirsk, October 24–26, 2013)]. Novosibirsk, 2013. Pp. 389–391. (In Russ.).

10. Pletnev D.A. Ispol'zovaniye instrumentariya proizvodstvennoy funktsii v otsenke vnutrifirmennykh transaktsionnykh izderzhkek na konkurentnykh rynkakh [Using the tools of production function in assessment of transaction costs in a competitive markets]. *Sbornik trudov III Vserossiyskoy zimney shkoly po institutsional'noy ekonomike (4–5 dekabrya 2010 g.)* [Proceedings of the III All-Russian Winter School on institutional economics (4–5 December, 2010)]. Yekaterinburg, 2010. Pp. 149–152. (In Russ.).

11. Popov E.V. Transaktsionnoye izmereniye institutov [Transactional measurement of institutions]. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii* [Economic science of modern Russia], 2011, no. 2, pp. 25–40. (In Russ.).

12. Sulakshin S.S. *Teoriya i fenomenologiya uspekhov slozhnoy sotsial'noy sistemy* [Theory and phenomenology of the success of a complex social system]. Moskva, Nauchnyy Expert, 2013. 232 p. (In Russ.).

13. *Effektivnost' institutsional'nykh form v transformiruyemoy ekonomike* [The effectiveness of institutional forms in transformed economy]. Chelyabinsk, 2011. (In Russ.).

14. Bylund P.L. *Ronald Coase's 'Nature of the Firm' and the Argument for Economic Planning*. McQuinn Center Working Paper, 2013.

15. Maher M. Transaction cost economics and contractual relations. *Cambridge Journal of Economics*. 1997, vol. 21 (2), pp. 147–170.

16. Miller R.T. The Coasean Dissolution of Corporate Social Responsibility. *Chapman Law Review: V Iowa Legal Studies Research*, 2014, vol. 2, pp. 13–44.

17. Pessali H. Transaction Cost Economics — An Introduction to its Core Concepts and its Critics. *American Economic Review*, 1999, vol. 8.

18. Pessali H. The Rhetoric of Oliver Williamson's Transaction Cost Economics. *Journal of International Economics*, 2006, vol. 2, no. 1.

19. Schmitz P.W. Information Gathering, Transaction Costs, and the Property Rights Approach. *American Economic Review*, 2006, vol. 96, no. 1.

20. Whinston M. Assessing Property Rights and Transaction-Cost Theories of the Firm. *American Economic Review*, 2001, vol. 91, no. 2, pp. 184–199.

21. Williamson O.E. The Economics of Governance. *American Economic Review*, 2005, vol. 95, no. 2, pp. 1–18.

22. Williamson O. Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law and Economic*, 1979, vol. 22, no. 2, pp. 3–61.

УДК 336.2
ББК 65.261.4

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА СОВРЕМЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ РОССИИ

И. А. Белова

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Проанализирована налоговая нагрузка современных корпораций России и дана оценка её влияния на эффективность корпораций. В качестве основного фактора, влияющего на эффективность корпораций, предложено рассматривать налоговую нагрузку, в качестве показателя эффективности корпораций — рентабельность операционной прибыли. Основу исследования составляют данные бухгалтерской отчётности предприятий в разрезе отраслей национальной экономики, которые были представлены «Первым независимым рейтинговым агентством» (Fira.ru). Проведён анализ влияния налоговой нагрузки на предложенный показатель эффективности в рамках семи ключевых отраслей национальной экономики в 2013 г.: добыча сырой нефти и природного газа, предоставление услуг в этих областях; металлургическое производство; производство автомобилей, прицепов и полуприцепов; производство пищевых продуктов, включая напитки; химическое производство; производство, передача и распределение электроэнергии; производство прочих неметаллических минеральных продуктов.

Ключевые слова: *налоговая нагрузка, корпорация, эффективность, эффективность корпораций.*

На современном этапе развития корпорации выступают фундаментом экономической системы. Эффективность деятельности корпораций во многом определяет уровень макроэкономических показателей страны, уровень жизни населения, его благосостояние. На эффективность корпораций оказывает влияние множество факторов, как внутренних, так и внешних. В качестве одного из внешних факторов, оказывающих влияние на эффективность корпораций, выступает налоговая нагрузка. В свою очередь, налоговая нагрузка является показателем, который используют для оценки влияния налоговых платежей на финансовое состояние корпорации, в частности, на операционную прибыль. Всё вышеизложенное определяет актуальность настоящего исследования и позволяет сформулировать его цель. Цель работы заключается в оценке влияния налоговой нагрузки на эффективность корпораций в современных реалиях.

Проблемами исследования налоговой нагрузки, налогов как фактора, оказывающего влияние на эффективность деятельности любой компании, независимо от её размера, занимались многие отечественные и зарубежные учёные.

Анализ методов оценки налоговой нагрузки на предприятие, балансировка уровня налоговой нагрузки предприятий и бюджетного эффекта отражены в работах Б. А. Федосимова [10; 11]. Анализ влияния изменения налоговых ставок на деятельность предприятия и государственный

бюджет раскрыты в работе Н. В. Акиндиновой, Д. А. Авдеевой, Н. В. Кондрашова и др. [7]. Раскрытие методик расчёта налоговой нагрузки и особенностей её исчисления для промышленных корпораций отражено в работе М. В. Циндяйкиной [12]. Обоснование дифференциации уровня налоговой нагрузки на корпорации по видам экономической деятельности исследовано И. А. Митрофановой [6]. Проблемы оптимизации налоговой нагрузки для различных субъектов хозяйствования отражены в работе Ш. Н. Ахуновой [2]. Влияние налоговой нагрузки как внешнего институционального фактора на экономический рост корпораций проанализировано Д. С. Бенц, И. А. Беловой, Е. С. Силовой [5]. Исследование налоговой нагрузки как внешнего институционального фактора успешности средних предприятий отражено в работе И. А. Беловой и Е. В. Николаевой [4].

Среди зарубежных учёных, занимающихся исследованием влияния уровня налоговой нагрузки на операционную деятельность корпораций, можно выделить Н. Двенгера, П. Раттенхабера, В. Стейнера [14]. Оценка уровня налоговой нагрузки на корпорации как тяжёлого бремени дана Р. Бароном [13] и А. Харбергером [17]. Тенденции налогообложения корпораций в Европейском союзе были раскрыты в официальном докладе Европейского экономического сообщества [18]. Влияние уровня налоговой нагрузки на эффективность и неэффективность исследовано в работе

Дж. Гравелле, Дж. Котликоффа [15]. Оценка уровня налоговой нагрузки в открытых экономических системах приведена в работе Р. Феликса [16].

Необходимо отметить, что наша работа базируется на исследованиях, проведённых в рамках гранта Российского научного фонда «Исследование факторов успешности малого и среднего бизнеса России» научным коллективом, членами которого являются В. И. Бархатов [3], Д. А. Плетнёв [9], Е. В. Николаева, И. А. Белова [8] и другие. Ими выявлено, что в качестве одного из факторов успешности предприятий выступает налоговая нагрузка, а в качестве одного из показателей успешности учёными предложено рассматривать эффективность предприятий. При этом эффективность предприятия будет представлена рентабельностью операционной прибыли.

Методика оценки влияния налоговой нагрузки на эффективность корпораций базируется на дисперсионном анализе. При этом в качестве независимого фактора выступает уровень налоговой нагрузки. В свою очередь, эффективность корпорации будет оцениваться с помощью показателя рентабельности операционной прибыли. Данный показатель будет выступать результирующим. Для анализа влияния налоговой нагрузки (уровень НН) были проанализированы данные бухгалтерской отчётности корпораций из семи ключевых отраслей национальной экономики России.

На основе первичной информации был рассчитан показатель налоговой нагрузки. Традиционно показатель налоговой нагрузки определяется по следующей формуле:

$$\text{НН} = \frac{\text{Суммарная величина уплаченных налогов}}{\text{Выручка от реализации продукции, работ, услуг}}. (1)$$

В нашей работе, по причине отсутствия данных обо всех уплачиваемых налогах исследуемыми корпорациями, для расчёта показателя налоговой нагрузки были использованы данные по налогу на добавленную стоимость (НДС), налогу на прибыль, о страховых взносах (социальных налогах и отчислениях).

В свою очередь, показатель рентабельности операционной прибыли (ROS), рассчитанный на основе данных бухгалтерской отчётности, определялся по следующей формуле:

$$\text{ROS} = \frac{\text{Прибыль (убыток) от продаж}}{\text{Выручка от реализации продукции, работ, услуг}}. (2)$$

Исходной базой для анализа явились корпорации России с объёмом выручки от реализации свыше 1 млрд р. в год, отчётность которых представлена наиболее полно в 2013 г. Данный отбор обоснован тем, что предприятия с объёмом выручки менее 1 млрд р. в год относятся к категории предприятий малого и среднего бизнеса [1].

Основу исследования составляет список корпораций, формирующих 7 ведущих отраслей национальной экономики, составленный «Первым независимым рейтинговым агентством». Отрасли российской экономики, число корпораций их формирующих, уровень рентабельности операционной прибыли в 2013 г. представлены в табл. 1.

Таблица 1

Отрасли российской экономики, число корпораций их формирующих, уровень рентабельности операционной прибыли в 2013 г.

Отрасль национальной экономики	Количество предприятий	Средний уровень рентабельности операционной прибыли, %
Добыча сырой нефти и природного газа, предоставление услуг в этих областях	185	21,93
Металлургическое производство	114	9,86
Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	82	7,25
Производство пищевых продуктов, включая напитки	497	7,50
Химическое производство	148	28,98
Производство, передача и распределение электроэнергии	136	9,91
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	168	10,71

Источник: составлено на основе данных бухгалтерской отчётности, представленных «Первым независимым рейтинговым агентством» (Fira.pro).

В 2013 г. в каждой анализируемой отрасли присутствует определённая доля корпораций, у которых в бухгалтерской отчётности не отражены данные по уплаченным налогам. В связи с чем данные корпораций были исключены из выборки. Также из выборки были исключены нетипичные наблюдения (так называемые выбросы), наличие которых не позволило бы корректно провести дисперсионный анализ.

Таким образом, с учётом вышеизложенного, число корпораций, формирующих каждую аналитическую группировку в разрезе семи ключевых отраслей российской экономики, представлено в табл. 2, 3.

Далее на рис. 1–7 представлены аналитические группировки рентабельности операционной при-

были корпораций по уровню налоговой нагрузки в различных отраслях.

Рис. 1 позволяет нам сделать следующие выводы: во-первых, рентабельность операционной прибыли достигает своего максимума на интервале от 5 до 10; во-вторых, при уровне налоговой нагрузки ниже значения от 5 до 10 рентабельность операционной прибыли корпорации имеет тенденцию к росту с увеличением налоговой нагрузки. Дальнейший рост налоговой нагрузки (выше интервала от 5 до 10) сопровождается сокращением рентабельности операционной прибыли. Другими словами, рост налоговой нагрузки выше уровня 5–10 у данных корпораций будет сопровождаться сокращением рентабельности операционной прибыли.

Таблица 2

Число корпораций, формирующих каждую аналитическую группировку в разрезе 4 ключевых отраслей российской экономики

Ранжирование уровня налоговой нагрузки, %	Число корпораций по отраслям			
	Добыча сырой нефти и природного газа, предоставление услуг в этих областях	Металлургическое производство	Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	Производство пищевых продуктов, включая напитки
0–5	105	84	60	421
5–10	65	29	20	67
10–15	10	1	1	9
15–20	3	–	1	–
20–25	2	–	–	–

Источник: составлено на основе данных бухгалтерской отчётности, представленных «Первым независимым рейтинговым агентством» (Fira.pro).

Таблица 3

Число корпораций, формирующих каждую аналитическую группировку в разрезе 3 ключевых отраслей российской экономики

Ранжирование уровня налоговой нагрузки, %	Число корпораций по отраслям		
	Химическое производство	Производство, передача и распределение электроэнергии	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов
0–5	90	95	107
5–10	54	34	58
10–15	4	7	3
15–20	–	–	–
20–25	–	–	–

Источник: составлено на основе данных бухгалтерской отчётности, представленных «Первым независимым рейтинговым агентством» (Fira.pro).

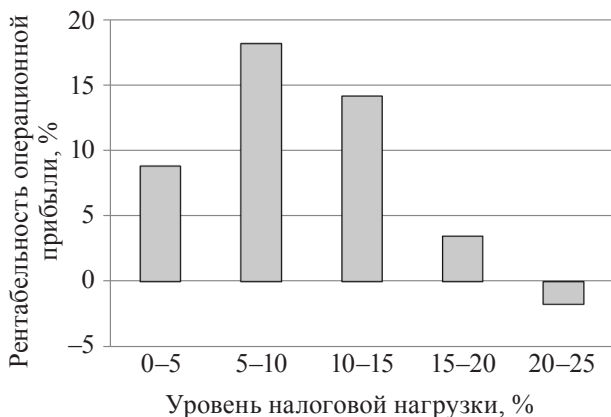


Рис. 1. Аналитическая группировка рентабельности операционной прибыли корпораций по уровню налоговой нагрузки в отрасли добычи сырой нефти и природного газа, 2013 г.

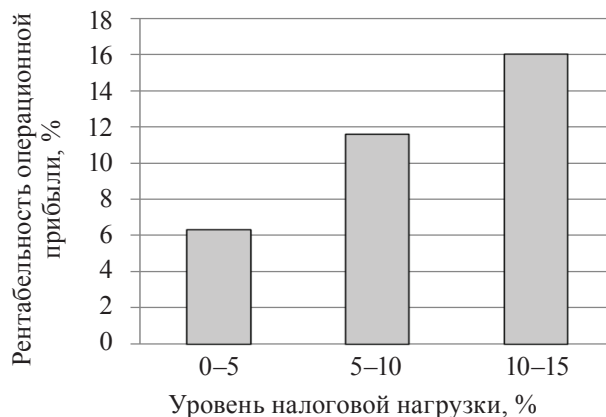


Рис. 4. Аналитическая группировка рентабельности операционной прибыли корпораций по уровню налоговой нагрузки в производстве пищевых продуктов, включая напитки, 2013 г.

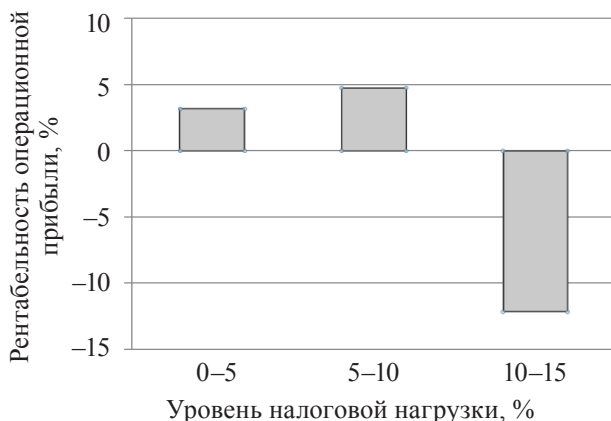


Рис. 2. Аналитическая группировка рентабельности операционной прибыли корпораций по уровню налоговой нагрузки в металлургическом производстве, 2013

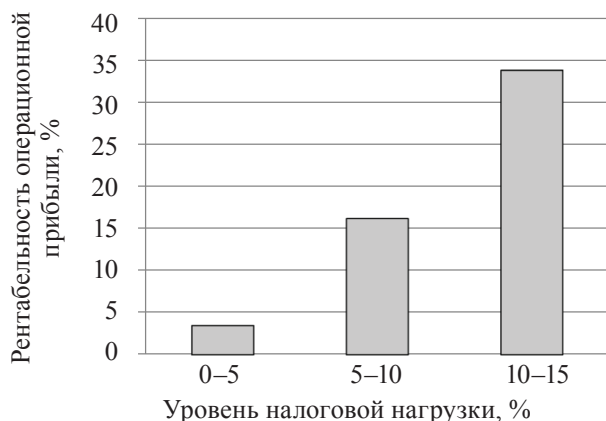


Рис. 5. Аналитическая группировка рентабельности операционной прибыли корпораций по уровню налоговой нагрузки в химическом производстве, 2013 г.

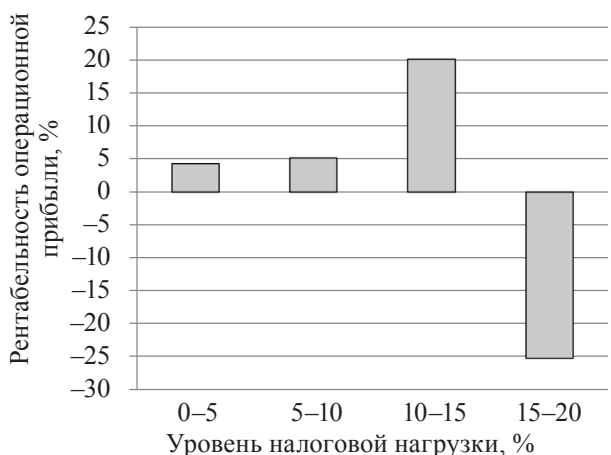


Рис. 3. Аналитическая группировка рентабельности операционной прибыли корпораций по уровню налоговой нагрузки в производстве автомобилей, прицепов и полуприцепов, 2013 г.

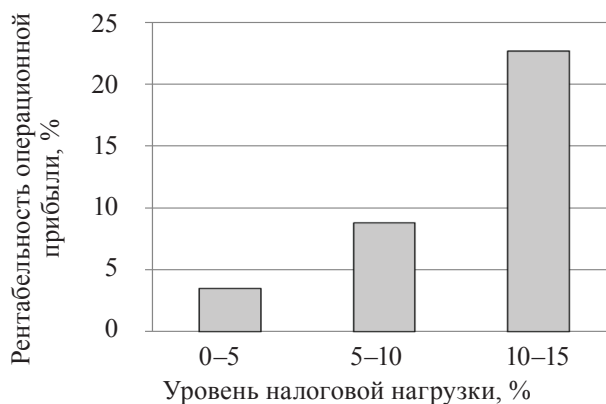


Рис. 6. Аналитическая группировка рентабельности операционной прибыли корпораций по уровню налоговой нагрузки в отрасли производства, передачи и распределения электроэнергии, 2013 г.

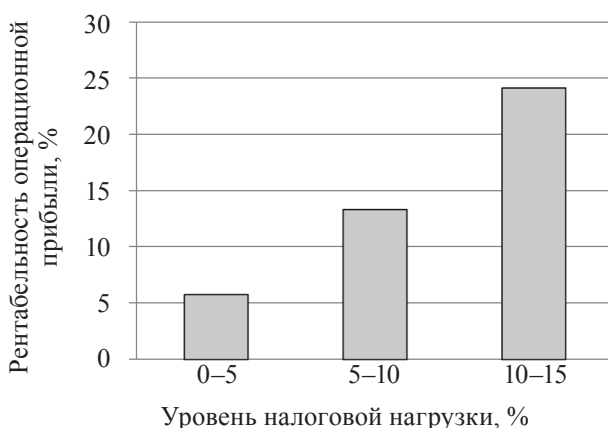


Рис. 7. Аналитическая группировка рентабельности операционной прибыли корпораций по уровню налоговой нагрузки в производстве прочих неметаллических минеральных продуктов, 2013 г.

Рис. 2 позволяет нам сделать выводы, аналогичные выводам по отрасли добычи сырой нефти и природного газа.

Графический анализ вариации факторов, представленный на рис. 3, позволяет нам сделать следующие выводы: во-первых, рентабельность операционной прибыли достигает своего максимума уже на большем значении интервала налоговой нагрузки, а именно от 10 до 15; во-вторых, при уровне налоговой нагрузки ниже значения от 10 до 15 рентабельность операционной прибыли корпорации имеет тенденцию к росту с увеличением налоговой нагрузки. Дальнейший рост налоговой нагрузки (выше интервала от 10 до 15) сопровождается сокращением рентабельности операционной прибыли. Другими словами, рост налоговой нагрузки выше уровня 10–15 у данных корпораций будет сопровождаться сокращением рентабельности операционной прибыли.

Графический анализ вариации исследуемых факторов, представленный на рис. 4–7, позволяет нам сделать выводы, являющиеся общими для корпораций этих отраслей. Во-первых, рентабельность операционной прибыли достигает своего максимума уже на большем значении интервала налоговой нагрузки, а именно от 10 до 15. Во-вторых, при уровне налоговой нагрузки ниже значения от 10 до 15 рентабельность операционной прибыли предприятия имеет тенденцию к росту

с увеличением налоговой нагрузки. В-третьих, число корпораций, формирующих каждую аналитическую группировку по отраслям, является минимальным при уровне налоговой нагрузки в интервале 10–15%, максимальным — при уровне налоговой нагрузки в интервале 0–5%. В то же время, несмотря на то, что максимальное значение рентабельности достигается при уровне налоговой нагрузки в интервале 10–15%, во всех анализируемых отраслях, сам максимальный уровень рентабельности при этом будет отличаться. Так, например, наибольшее значение рентабельности (33,82%) наблюдается в отрасли химического производства; в отраслях производства и передачи электроэнергии и производстве прочих неметаллических минеральных продуктов наибольшее значение рентабельности находится примерно на одном уровне (22,71 и 24,11% соответственно). Самый низкий уровень рентабельности по результатам проведенного анализа характерен для отрасли производства пищевых продуктов, включая напитки (16,07%).

Таким образом, расчёты, полученные в результате проведенного анализа, позволяют нам сделать ряд выводов. Во-первых, влияние уровня налоговой нагрузки на рентабельность операционной прибыли достаточно велико во всех семи анализируемых отраслях. Во-вторых, рост уровня налоговой нагрузки в пяти анализируемых отраслях оправдан до уровня 10–15%, тогда показатели рентабельности достигают максимального значения, в двух отраслях — до уровня 5–10%. Повышение налоговой нагрузки сверх указанного интервала, который является оптимальным (рекомендуемым), приведёт к падению рентабельности корпораций. В-третьих, наибольшее значение рентабельности при уровне налоговой нагрузки в интервале 10–15% наблюдается в химическом производстве (33,82%) и производстве прочих неметаллических минеральных изделий (24,11%). В-четвёртых, число корпораций, формирующих каждую аналитическую группировку в разрезе 7 ключевых отраслей российской экономики, достигает своего максимального значения при уровне налоговой нагрузки в интервале от 0–5%, имея при этом невысокий уровень рентабельности.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 9 февраля 2013 г. № 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».

2. Ахунова, Ш. Н. К проблемам оптимизации налоговой нагрузки субъектов предпринимательства / Ш. Н. Ахунова // Молодой учёный. – 2015. – № 2. – С. 246–248.
3. Бархатов, В. И. Природа и противоречия успешности малого и среднего бизнеса в современной экономике / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2014. – № 21 (350). Экономика. Вып. 47. – С. 8–14.
4. Белова, И. А. Трансакционные издержки и налоговая нагрузка как факторы успешности среднего бизнеса Челябинской области [Электронный ресурс] / И. А. Белова, Е. В. Николаева // Стратегии бизнеса. – 2014. – № 4 (6). – URL: <http://www.strategybusiness.ru/index.php/jour/article/view/121/116> (Дата обращения 09.09.2015).
5. Бенц, Д. С. Институциональные факторы роста российских корпораций / Д. С. Бенц, И. А. Белова, Е. С. Силова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2014. – № 18 (347). Экономика. Вып. 46. – С. 123–136.
6. Митрофанова, И. А. Оценка налоговой нагрузки предприятий: макроэкономический аспект / И. А. Митрофанова, Н. Н. Татаренко // Молодой учёный. – 2012. – № 7. – С. 107–114.
7. Макроэкономический анализ влияния изменения ставок налогов на государственный бюджет и участников рынка : аналит. докл. / Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики» ; рук. авт. колл. Н. В. Акиндинова. – М. : Изд. дом Высш. шк. экономики, 2014. – 57 с.
8. Николаева, Е. В. Институциональные факторы успешности предприятий среднего бизнеса в Челябинской области / Е. В. Николаева, И. А. Белова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2014. – № 21 (350). Экономика. Вып. 47. – С. 159–176.
9. Плетнёв, Д. А. Успешность среднего бизнеса Челябинской области: анализ ключевых сфер деятельности / Д. А. Плетнёв, Е. В. Николаева // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2014. – № 21 (350). Экономика. Вып. 47. – С. 128–144.
10. Федосимов, Б. А. Оценка налоговой нагрузки предприятий / Б. А. Федосимов // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 4. – С. 1–4.
11. Федосимов, Б. А. Балансировка налоговой нагрузки предприятий и бюджетного эффекта / Б. А. Федосимов // Люди дела. – 2005. – № 78. – С. 36–44.
12. Циндяйкина, М. В. Оценка влияния налоговой нагрузки на деятельность промышленного предприятия / М. В. Циндяйкина, Л. М. Макарова // Молодой учёный. – 2013. – № 3. – С. 288–298.
13. Baron, R. Tax — the weighty burden 2012 / R. Baron. – IoD Policy Paper, 2012.
14. Dwenger, N. Sharing the burden: Empirical evidence on corporate tax incidence / N. Dwenger, P. Rattenhuber, V. Steiner // School of Business&Economics. – 2011. – Vol. 19.
15. Gravelle, J. G. Corporate Tax Incidence and Inefficiency When Corporate and Noncorporate Goods are Close Substitutes / J. G. Gravelle, L. J. Kotlikoff // Economic Inquiry. – 1993. – № 31 (4). – P. 501–516.
16. Felix, R. Passing the Burden: Corporate Tax Incidence in Open Economies : Ph.D. Dissertation / R. Felix. – University of Michigan, 2007.
17. Harberger, A. Corporation Tax Incidence: Reflections on What is Known, Unknown and Unknowable / A. Harberger // Fundamental Tax Reform: Issues, Choices, and Implications / ed. by J. W. Diamond, G. R. Zodrow. – Cambridge : MIT Press, forthcoming, 2007.
18. Taxation trends in the European Union [Электронный ресурс]. – Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2008. – URL: <http://ec.europa.eu/taxtrends> (Дата обращения 28.08.2015).

Сведения об авторе

Белова Ирина Анатольевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. belova@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2015. No. 18 (373). *Economy. Issue 51. Pp. 149–156.*

TAX BURDEN OF MODERN RUSSIAN CORPORATIONS

I. A. Belova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. belova@csu.ru

As the purpose of article the analysis of tax burden of modern corporations of Russia and an assessment of its influence on efficiency of corporations acts. As the major factor influencing efficiency of corporations it is offered to consider tax burden. Thus as an indicator of efficiency of corporations it is offered to consider profitability of operating profit. The basis of research is made by data of accounting reports of the enterprises in a section of branches of national economy which were presented by the First Independent Rating Agency (Fira.ru). The analysis of influence of tax burden of the offered efficiency indicator within seven key industries of national economy in 2013 is carried out: production of crude oil and natural gas, rendering of services in these areas; metallurgical production; production of cars, trailers and semi-trailers; production of foodstuff, including drinks; chemical production; production, transfer and distribution of the electric power; production of other nonmetallic mineral products.

Keywords: *tax burden, corporation, efficiency, efficiency of corporations.*

References

1. *Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 9 fevralja 2013 g. № 101 «O predel'nyh znachenijah vyruchki ot realizacii tovarov (rabot, uslug) dlja kazhdoy ategorii subektov malogo i srednego predprinimatel'stva»* [The resolution of the Government of the Russian Federation of 9 February, 2013, no. 101]. (In Russ.).
2. Akhunova Sh.N. K problemam optimizacii nalogovoj nagruzki subektov predprinimatel'stva [To problems of optimization of tax burden of subjects of business]. *Molodoj uchenyj* [Young scientist], 2015, no. 2, pp. 246–248. (In Russ.).
3. Barkhatov V.I. Priroda i protivorechija uspešnosti malogo i srednego biznesa v sovremennoj jekonomike [Nature and contradictions of success of small and medium business in modern economy]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 21 (350), pp. 8–14. (In Russ.).
4. Belova I.A. Transakcionnye izderzhki i nalogovaja nagruzka kak faktory uspešnosti srednego biznesa Cheljabinskoj oblasti [Transactional expenses and tax burden as factors of success of medium business of Chelyabinsk region]. *Strategii biznesa. Jelektronnyj nauchno-jekonomičeskij žurnal* [Business Strategy. Electronic scientific and economic magazine], 2014, no. 4 (6). Available at: <http://www.strategybusiness.ru/index.php/jour/article/view/121/116>, accessed 31.08.2015. (In Russ.).
5. Bents D., Belova I., Silova E. Institucionalnyie faktoryi rosta rossijskih korporatsiy [Institutional Factors in the Growth of Russian Corporations]. *Vestnik Cheliabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 18 (347), pp. 123–135. (In Russ.).
6. Mitrofanova I.A. Ocenka nalogovoj nagruzki predprijatij: makrojekonomičeskij aspekt [Assessment of the tax burden of enterprises: the macroeconomic aspect]. *Molodoj uchenyj* [Young scientist], 2012, no. 7, pp. 107–114. (In Russ.).
7. Akindinova N.V. *Makrojekonomičeskij analiz vlijanija izmenenija stavok nalogov Na gosudarstvennyj bjudžet i uchastnikov rynka* [Macroeconomic analysis of the impact of changes in tax rates on the state budget and market participants]. Moscow, 2014. 57 p. (In Russ.).
8. Nikolaeva E.V., Belova I.A. Institucional'nye faktory uspešnosti predprijatij srednego biznesa v Cheljabinskoj oblasti [Institutional Factors of Success in midsize businesses in the Chelyabinsk region]. *Vestnik Cheliabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 21 (350), pp. 159–176. (In Russ.).

9. Pletnev D.A. Uspeshnost' srednego biznesa Cheljabinskoj oblasti: analiz kljuchevyh sfer dejatel'nosti [The success of medium-sized enterprises of the Chelyabinsk region: analysis of the key areas of activity]. *Vestnik Cheliabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 21 (350), pp. 128–144. (In Russ.).
10. Fedosimov B.A. Ocenka nalogovoj nagruzki predpriyatij [Assessment of the tax burden of enterprises]. *Audit i finansovyj analiz* [Audit and financial analysis], 2008, no. 4, pp. 1–4. (In Russ.).
11. Fedosimov B.A. Balansirovka nalogovoj nagruzki predpriyatij i bjudzhetnogo jeffekta [Balancing the tax burden of enterprises and budgetary effect]. *Ljudi dela* [People employment], 2005, no. 78, pp. 36–44. (In Russ.).
12. Tsindyaykina M.V. Ocenka vlijanija nalogovoj nagruzki na dejatel'nost' promyshlennogo predpriyatija [Assessment of the impact of the tax burden on the industrial activities]. *Molodoj uchenyj* [Young scientist], 2013, no. 3, pp. 288–298. (In Russ.).
13. Baron R. *Tax — the weighty burden 2012*. IoD Policy Paper, 2012.
14. Dwenger N., Rattenhuber P., Steiner V. Sharing the burden: Empirical evidence on corporate tax incidence. *School of Business & Economics*, 2011, vol. 19.
15. Gravelle J. G., Kotlikoff L. J. Corporate Tax Incidence and Inefficiency When Corporate and Noncorporate Goods are Close Substitutes. *Economic Inquiry*, 1993, no. 31 (4), pp. 501–516.
16. Felix R. *Passing the Burden: Corporate Tax Incidence in Open Economies*. Ph.D. Dissertation. University of Michigan, 2007.
17. Harberger A. Corporation Tax Incidence: Reflections on What is Known, Unknown and Unknowable. *Fundamental Tax Reform: Issues, Choices, and Implications*, J. W. Diamond, G. R. Zodrow (eds.). Cambridge, MIT Press., 2006.
18. *Taxation trends in the European Union*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. Available at: <http://ec.europa.eu/taxtrends>, accessed 28.08.2015.

УДК 332.1
ББК 65.04

СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЛИНГ В УПРАВЛЕНИИ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ГРАДООБРАЗУЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ МОНОГОРОДОВ УРАЛА

Исследование выполнено за счёт бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета 2015 г. (утверждено заместителем председателя Правительства РФ 3 марта 2015 г. № 1239п-П17)

Ю. Н. Шедько

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия

Исследуются возможности решения проблем устойчивого развития монопрофильных городов Уральского федерального округа. Раскрывается содержание современного инструмента управления устойчивым развитием — социального контроллинга. Показано место социального контроллинга в системе управления развитием градообразующей организации. Характеризуется взаимодействие менеджмента градообразующих организаций и органов местного самоуправления в моногородах. Сформулированы методологические требования к использованию социального контроллинга. Определены состав и назначение элементов системы социального контроллинга в градообразующей организации, что позволяет эффективно оптимизировать деятельность градообразующих организаций в кризисный период, развивать социальную, инновационную и производственную инфраструктуру монофункциональных муниципальных образований и решать другие межфункциональные задачи.

Ключевые слова: *социальный контроллинг, моногорода, градообразующие организации, устойчивое развитие.*

Исследование вопросов устойчивого развития монопрофильных городов весьма значимо для теории региональной экономики и практики государственного и муниципального управления. Всего в России 319 монопрофильных городов. Для этих населённых пунктов современной России особенно характерны такие проблемы, как удалённость их от основных экономических центров; чрезмерная экологическая нагрузка и ряд других проблем, требующих разрешения. Большую роль в жизни моногородов, как преуспевающих, так и находящихся в тяжёлой экономической ситуации, играют градообразующие организации. Как правило, в моногородах параллельно с решением вопросов местного значения органами местного самоуправления крупный бизнес также осуществляет социальные расходы в сфере жилищно-коммунального хозяйства, образования, здравоохранения, культуры [6].

Цель данной работы — разработка методологии механизма социального контроллинга как составляющей системы управления устойчивым развитием градообразующих предприятий и монопрофильных городов.

Для уральского макрорегиона проблема моногородов является весьма актуальной. Из городов, включённых в правительственный пере-

чень, 17, например, расположены на территории Свердловской области, 6 из них признаны наиболее проблемными. Это Краснотурьинск, Волчанск, Карпинск, Североуральск, Каменск-Уральский, Первоуральск.

В других странах мира моногородов очень мало (есть примеры моногородов в Англии, США (Аппалачи), их основной профиль — угледобывающая промышленность).

Следует отметить, что использовать зарубежный опыт в данном случае не всегда представляется возможным. За рубежом решение проблем моногородов преимущественно основано на фискальном подходе, рыночном или на комбинации этих подходов.

Фискальный подход решения проблем моногородов представляет собой набор выплат выходных пособий, компенсаций по безработице, субсидий по переезду на другое место жительства, стимулирование более раннего ухода на пенсию. Рыночное решение заключается в том, что градообразующее предприятие своими силами или с помощью органов государственной власти и органов местного самоуправления меняет свою производственную специализацию [17].

Как показывают исследования, одним из действенных механизмов развития градообразую-

щих организаций и моногородов является социальный контроллинг.

Система «социального контроллинга» представляет собой организацию и управление комплексом социально ответственных мер хозяйствующего субъекта, способствующих достижению стратегических целей бизнеса при увеличении масштабов его социально ответственного поведения [13].

При исследовании феномена социального контроллинга предполагается, что градообразующая организация и монопрофильный город получают финансовую и ресурсную поддержку федерального центра и субъекта федерации.

Как показано в работе О. В. Даниловой, качество взаимодействия власти и корпоративных структур при построении системы социального контроллинга во многом зависит от моделей взаимоотношения власти и бизнеса на территориях их присутствия [4]. В «конвенциональной» модели, допускающей диалог с другими акторами локального политического процесса, и моногород, и градообразующее предприятие могут устойчиво развиваться за счёт максимизации уникальных конкурентных преимуществ, специализации, эффекта масштаба, близости ресурсной базы, однородной профессиональной ориентации как фактора роста выработки, использования адекватных сложности ситуации инструментария и механизмов управления [10; 11].

В исследовании Д. Хана показано, что в рамках контроллинга необходимо сочетание системного анализа и системного подхода [12]. Как инструмент системного анализа, социальный контроллинг предназначен для изучения следующих характеристик градообразующей организации:

- ресурсный потенциал градообразующей организации, обеспечивающий решение социальных задач, и его динамика;
- состав системы и способы взаимодействия элементов системы, определяющие её целостность;
- системные свойства, их динамика и дифференциация;
- активность и способы функционирования, «поведения» градообразующей организации;
- взаимосвязи в социальной деятельности градообразующей организации;
- коммуникации между градообразующей организацией и органами государственной власти и органами местного самоуправления;
- становление, тенденции и перспективы развития реализации социальных программ [1].

В работе Ю. А. Романовой и М. А. Халиловой сформулированы весьма важные методологические требования к использованию социального контроллинга:

- изучение структурированности и ранжированности по значимости связей и отношений элементов системы социального контроллинга. Особого внимания при этом требуют неявные, но существенные связи и отношения;
- целевая направленность отдельных структурных элементов;
- анализ тренда и факторов предшествующего развития системы социального контроллинга, прогнозирование, текущее и стратегическое планирование траектории движения [9].

По нашему мнению, следует добавить следующее требование — ориентир на устойчивое развитие территории присутствия градообразующей организации. При этом территория присутствия рассматривается как целостная социо-эколого-экономическая система [16]. Целостные социо-эколого-экономические системы (ЦСЭЭС) имеют следующие особенности:

- 1) ориентированность на интенсивное расширение воспроизводство интегративного качества, приобретение новых качеств за счёт совершенствования технической и технологической структуры;
- 2) наличие в их составе включённых подсистем;
- 3) иерархичность, означающая приоритетность установок целостных систем более высокого уровня по сравнению с целостными системами нижнего уровня;
- 4) обеспеченность собственными ресурсами расширенного воспроизводства;
- 5) необходимость институционального обеспечения, приводящего в целенаправленное движение все части ЦСЭЭС, поддерживающего её устойчивость;
- 6) источник развития ЦСЭЭС — разрешение противоречий между интересами целого и его частей, имеющих собственную целевую функцию;
- 7) универсальность целостности систем управления проявляется в единстве всех социально-экономических систем, вплоть до общемирового масштаба [5].

Как отмечено в работах исследовательского коллектива Финансового университета при Правительстве РФ, к управленческим решениям при применении механизма социального конт-

роллинга предъявляются такие требования, как гибкость по отношению к будущим изменениям, использование мониторинга и анализа поступающей по каналам обратной связи информации с применением современных систем баз данных. Анализ управленческой практики и научной литературы по исследуемой проблеме показывает, что использование социального контроллинга на муниципальном уровне имеет большие перспективы. При этом контроллинг предполагает управление системой реализации стратегического, тактического и оперативного планирования деятельности, организацию системы менеджмента качества, управление рисками, сопровождающимися процессы экономического развития на уровне местного самоуправления [14]. Как показано в работе Е. Н. Харитоновой, применительно к микроуровню социо-эколого-экономических систем, внедрение в практику управления социально ответственной деятельностью хозяйствующих субъектов элементов социального контроллинга повышает степень управляемости процесса развития промышленных предприятий [13].

Уточним место социального контроллинга в управлении развитием градообразующих организаций (рис. 1–2).

Социальный контроллинг в системе управления градообразующими организациями обеспечивает эффективность социально ответственного инвестирования самим предприятием выделенных государством денежных средств и других мер государственной поддержки [3].

Таким образом, осуществление социального контроллинга является прерогативой стратеги-

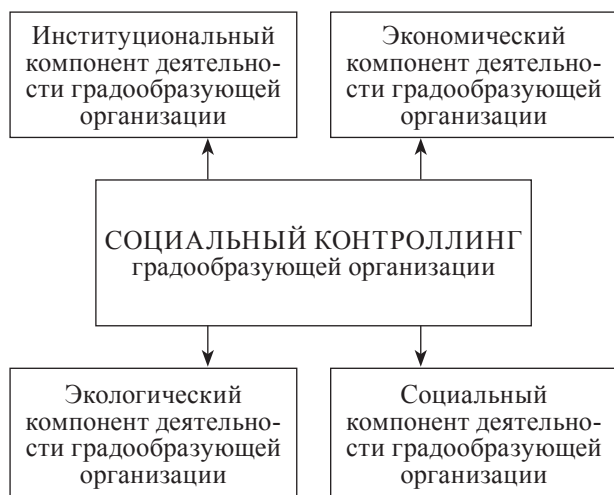


Рис. 1. Влияние социального контроллинга на компоненты деятельности градообразующей организации

ческого (институционального) уровня управления градообразующей организации.

Описание типовых функциональных и структурных моделей контроллинга, типовых бизнес-процессов, детализирующих и унифицирующих процесс формирования системы контроллинга, достаточно подробно изложено в работе М. Н. Павленкова [7].

Как показало исследование, стейкхолдеры градообразующей организации при создании системы социального контроллинга и планировании её состава должны учитывать наличие интересов стратегических субъектов развития территории присутствия. Это, в частности, администрации регионов и муниципальных образований, соответствующие законодательные и представительные органы, территориальные органы государственной власти федерального уровня; организации естественных монополий; бизнес-сообщество; инновационное сообщество; население территории.

Состав системы социального контроллинга в градообразующей организации показан на рис. 3.

Используя подход, применённый в работах М. В. Чувашловой [15], А. Н. Полозовой и С. В. Евсеева [8], рассмотрим состав системы социально-



Рис. 2. Место социального контроллинга в системе управления развитием градообразующей организации

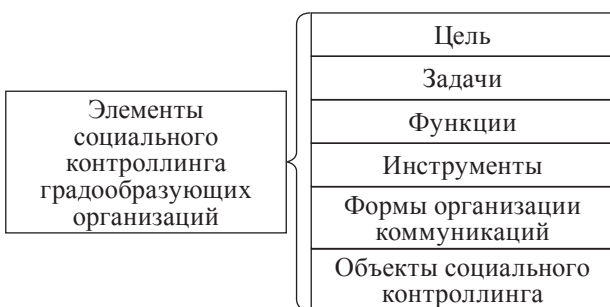


Рис. 3. Элементы системы социального контроллинга в градообразующей организации

го контроллинга градообразующей организации подробнее (таблица).

В ходе исследования установлено, что социальный контроллинг градообразующих предприятий как логически завершённая система является средством исследовательской рефлексии (с учётом него обосновываются способы и методы достижения социально значимых целей и осу-

ществляется совершенствование этих способов и методов).

Определение состава и назначения элементов социального контроллинга в системе управления градообразующих организаций и моногородов в целом позволяет эффективно оптимизировать деятельность градообразующих организаций в кризисный период, развивать социальную, инновационную и производственную инфраструктуру монофункциональных муниципальных образований и решать другие межфункциональные задачи.

Рассмотрим практику и планы осуществления государственной поддержки развития градообразующих организаций в Уральском макрорегионе, обратив особое внимание на осуществление социального контроллинга на территориях с особыми правовыми, организационными, экономическими режимами.

Так, в Челябинской области широко осуществляются поддержка малого и среднего предпринимательства, точечная поддержка системообра-

Цели и задачи социального контроллинга в градообразующей организации

Цель и задачи	Перечень областей и направлений действия задач
<p><i>Метацель управления — поддержание устойчивости развития градообразующей организации и территории присутствия</i></p> <p>1. Определение ориентиров управления с учётом социальной составляющей. Учитывается, что контроллинг как система состоит из стратегической и оперативной подсистем</p> <p>2. Формирование стратегии развития и измерение её реализации. Обеспечение методической и инструментальной основы управления</p> <p>3. Информационная поддержка управления</p> <p>4. Методологическое обеспечение управления и обеспечение технологичности управления</p> <p>5. Профилактика</p> <p>6. Поддержка контрольных и аналитических функций</p>	<p><i>Создание системы управления преобразованиями в градообразующей организации</i></p> <p>Стратегический: формулирование миссии, цели развития, разработка системы сбалансированных показателей; установление качественных целей градообразующей организации. Оперативный: руководство планированием и разработкой бюджета (текущее и оперативное планирование); определение узких и слабых мест</p> <p>Разработка, корректировка выполнения конкурентоспособной стратегии. Стратегический анализ внешней и внутренней среды; конкуренции; цепочки ценностей; стратегического позиционирования; затратообразующих факторов; создание системы комплексного планирования; распространение информации о выбранной стратегии градообразующей организации</p> <p>Сбор, обработка, анализ и предоставление информации; оценка результатов анализа</p> <p>Выбор наиболее эффективной структуры системы управления. Систематизация методов и оценок деятельности организации; расчёт эффективности проектов. Рефлексия управленческих решений по инвестиционному развитию градообразующей организации, обеспечение мотивации персонала градообразующей организации</p> <p>Выявление проблем и корректировка деятельности организации до перерастания в кризис. Предотвращение банкротства градообразующей организации</p> <p>Поэтапные проверки подразделений, выявление нарушений</p>

зующих предприятий, а также стимулирование ипотечного спроса. В 2015 г. Челябинская область должна получить из федерального центра 400 млн р. на поддержку малого и среднего бизнеса. В предыдущие годы объём этих средств не превышал 100 млн р. в год. В зону особого внимания попадут 69 градообразующих предприятий. Для их поддержки используются региональные государственные гарантии с корректировкой параметров областного бюджета.

С начала 2016 г. вблизи закрытых административно-территориальных образований (ЗАО), входящих в структуру Росатома, появятся зоны с особым статусом, который обеспечит инвесторам льготные арендные ставки, доступ к инфраструктуре, обнуление федеральной части налога на прибыль, снижение соцвыплат и многие другие преференции. Режимные требования атомных городов таких площадок не касаются, поэтому предполагается активное привлечение на эти территории частного капитала.

В Закон о территориях опережающего социально-экономического развития (ТОР) внесена поправка, распространяющая его действие и на ЗАО. Она должна способствовать социально-экономическому развитию этих муниципальных образований, более эффективному использованию их уникального технологического и интеллектуального потенциала. Управляющие компании будут контролировать работу резидентов ТОРов на всех этапах развития, начиная с жёсткой фильтрации инвестиционных проектов на старте. Отдельные проекты уже получили одобрение благодаря тому, что играют важную роль для всего региона. На Южном Урале это создание станкостроительного кластера в Трёхгорном и кластера ядерной медицины в Снежинске.

Всего на Южном Урале рассматривается 14 площадок для создания ТОРов: 7 — в Снежинске, 4 — в Озёрске и 3 — в Трёхгорном. Общая площадь особых зон составит свыше 160 га, объём инвестиций — 12 млрд р. Предполагается создать здесь более 3 тыс. высококвалифицированных рабочих мест.

Таким образом, взаимодействие органов местного самоуправления и бизнес-структур в рамках реализации муниципального социального контроллинга можно рассматривать как:

- механизм социального территориального развития;
- инструмент реализации социальной ответственности бизнеса;
- инвестирование в социальную сферу;
- осуществление благотворительной деятельности.

Для того чтобы рассматриваемое взаимодействие было эффективным и результативным, для его формирования и реализации должны быть соблюдены следующие условия:

- комплексный и непредвзятый анализ социальной сферы муниципального образования;
- приоритетность соблюдения интересов населения муниципального образования;
- социально-инвестиционный характер вложений;
- доступность и открытость муниципально-частного взаимодействия;
- адресность взаимодействий;
- направленность на долгосрочную стратегию развития территории;
- приоритет проектов с долевым финансированием;
- создание системы преференций для участников взаимодействий;
- максимизация социально-экономической эффективности деятельности в рамках взаимодействия;
- согласование действий с населением муниципального образования [2].

Результатом проведённого исследования являются теоретические и методические положения, практические рекомендации и выводы по поводу определения основных форм и разработки механизмов взаимодействия органов власти и бизнес-структур в рамках реализации социального контроллинга, осуществляемого в интересах устойчивого развития градообразующих предприятий и монопрофильных городов.

Список литературы

1. Бородушко, И. В. Использование контроллинга в государственном управлении / И. В. Бородушко // Рос. предпринимательство. — 2005. — № 12 (72). — С. 15–18.
2. Гянджаева, С. И. Развитие механизма взаимодействия органов местного самоуправления и бизнес-структур при реализации муниципальных социальных функций : автореф. дис. ... канд. экон. наук / С. И. Гянджаева. — СПб., 2013. — 27 с.

3. Данилова, О. В. Социальная ответственность российских компаний: объективные основы и реальность / О. В. Данилова // Регион. экономика. Теория и практика. – 2007. – № 13 (52). – С. 143.
4. Данилова, О. В. Бизнес и власть: социальные аспекты взаимодействия / О. В. Данилова // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. – 2014. – № 3 (113). – С. 17–23.
5. Зарнадзе, А. А. О единстве целостности и институциональности системы управления / А. А. Зарнадзе // Управленч. науки. – 2015. – № 2. – С. 6–12.
6. Иванов, В. Г. Развитие системы контроллинга социально ответственной деятельности промышленных предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук / В. Г. Иванов. – М., 2012. – 26 с.
7. Павленков, М. Н. Развитие теории и методологии контроллинга как механизма повышения эффективности управления промышленным предприятием : автореф. дис. ... д-ра экон. наук / М. Н. Павленков. – Н. Новгород, 2008. – 46 с.
8. Полозова, А. Н. Сущность и содержание контроллинга в промышленных организациях / А. Н. Полозова, С. В. Евсева. – URL: <http://www.lerc.ru/books/articles/0028/?art=28&page=4&part=bulletin#1> (Дата обращения 13.09.2015).
9. Романова, Ю. А. Возможности контроллинга как метода публичного управления в области предоставления социальных гарантий / Ю. А. Романова, М. А. Халилова // Упр. экон. системами. – 2014. – № 10 (70).
10. Рябова, О. А. Градообразующие предприятия как акторы локальной и региональной политики : автореф. дис. ... канд. полит. наук / О. А. Рябова. – Пермь, 2009. – 21 с.
11. Трусова, К. Е. Управление устойчивым развитием моногорода : автореф. дис. ... канд. экон. наук / К. Е. Трусова. – Краснодар, 2013. – 27 с.
12. Хан, Д. Планирование и контроль. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга : пер. с нем. / под ред. Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича и др. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 928 с.
13. Харитонова, Е. Н. Управление социально ответственной деятельностью промышленных предприятий (на примере чёрной металлургии) : автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Е. Н. Харитонова. – М., 2009. – 41 с.
14. Харитонова, Е. Н. Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления в рамках системы муниципального социального контроллинга / Е. Н. Харитонова, Н. А. Харитонова, Н. Л. Левинсон // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 2 (23). – С. 552–561.
15. Чувашлова, М. В. Внедрение контроллинга в систему управления предприятием авиационной промышленности [Электронный ресурс] / М. В. Чувашлова. – М. : Акад. естествознания, 2013. – URL: <http://www.rae.ru/monographs/206> (Дата обращения 13.09.2015).
16. Шедько, Ю. Н. Регион как большая социально-экономическая система / Ю. Н. Шедько // Нац. интересы. Приоритеты и безопасность. – 2010. – № 6 (63). – С. 32–37.
17. Robertson, St. Mine Lifecycle Planning and Enduring Value for Remote communities / St. Robertson, B. Blackwell // Intern. J. of Rural Law and Policy. – 2014. – № 1. – URL: <http://epress.lib.uts.edu.au/journals/index.php/ijrlp/article/download/3846/4210> (Дата обращения 13.09.2015).

Сведения об авторе

Шедько Юрий Николаевич — кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры макрорегулирования Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия. unshedko@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2015. No. 18 (373). Economy. Issue 51. Pp. 157–164.

SOCIAL CONTROLLING IN THE MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF CITY-FORMING ORGANIZATIONS OF MONOCITIES URAL

Yu. N. Shedko

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia. ynshedko@mail.ru

The article examines the possibility of solving the problems of sustainable development of single-industry cities in the Urals Federal District. The content of modern management tool of sustainable development — social controlling. The place of the social management system controlling the development of city-forming organizations. It is characterized by the interaction of core management organizations and local authorities in mono. Formulates methodological requirements for the use of social controlling. Determine the composition and appointment of members of the social city-controlling in the organization that can effectively optimize the operation of core institutions during the crisis, to develop the social, innovative and multi-functional industrial infrastructure of municipalities and to address other cross-functional task.

Keywords: *social controlling, company towns, town-forming organizations, sustainable development.*

References

1. Borodushko I.V. Ispol'zovaniye kontrollinga v gosudarstvennom upravlenii [The use of controlling in public administration]. *Rossiyskoye predprinimatel'stvo* [Russian Entrepreneurship], 2005, vol. 12 (72), pp. 15–18. (In Russ.).
2. Gyandzhaeva S.I. *Razvitie mehanizma vzaimodejstviya organov mestnogo samoupravleniya i biznes-struktur pri realizacii municipal'nyh social'nyh funkcij* [Development of the mechanism of interaction between local authorities and business organizations in the implementation of municipal social functions. Thesis]. St. Petersburg, 2013. 27 p. (In Russ.).
3. Danilova O.V. Social'naja otvetstvennost' rossijskih kompanij: ob'ektivnye osnovy i real'nost' [The social responsibility of Russian companies: the objective foundations and reality]. *Regional'naja ekonomika. Teorija i praktika* [Regional Economy. Theory and practice], 2007, vol. 13 (52), p. 143. (In Russ.).
4. Danilova O.V. Biznes i vlast': social'nye aspekty vzaimodejstviya [Business and power: social aspects of interaction]. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ekonomičeskogo universiteta* [Bulletin of Samara State University of Economics], 2014, vol. 3 (113), pp. 17–23. (In Russ.).
5. Zarnadze A.A. O edinstve celostnosti i institucional'nosti sistemy upravleniya [On the unity and integrity of the institutional system of management]. *Upravlenčeskie nauki* [Management Sciences], 2015, vol. 2, pp. 6–12. (In Russ.).
6. Ivanov V.G. *Razvitie sistemy kontrollinga social'no-otvetstvennoj dejatel'nosti promyšlennyh predpriyatij* [Development of the system of controlling the socially responsible activities of industrial enterprises. Thesis]. Moscow, 2012. 26 p. (In Russ.).
7. Pavlenkov M.N. *Razvitie teorii i metodologii kontrollinga kak mehanizma povyšeniya èffektivnosti upravleniya promyšlennym predpriyatijem* [Development of the theory and methodology of controlling as a mechanism to increase the efficiency of industrial enterprise. Thesis]. Nizhny Novgorod, 2008. 46 p. (In Russ.).
8. Polozova A.N., Evseev S. *Sušnost' i soderžanie kontrollinga v promyšlennyh organizacijah* [The essence and content of controlling industrial organizations]. Available at: <http://www.lerc.ru/books/articles/0028/?art=28&page=4&part=bulletin#1>. Accessed 13.09.2015 (In Russ.).
9. Romanova Y.A., Khalilova M.A. *Vozmožnosti kontrollinga kak metoda publičnogo upravleniya v oblasti predostavleniya social'nyh garantij* [Features as a method of controlling the public administration in the area of social guarantees]. *Upravlenie ekonomičeskimi sistemami* [Management of economic systems], 2013, no. 10. (70). Available at: <http://www.uecs.ru/uecs70-702014/item/3095-2014-10-22-07-19-21>. Accessed 13.09.2015. (In Russ.).

10. Ryabova O.A. *Gradoobrazujušie predpriyatija kak aktory lokal'noj i regional'noj politiki* [Core enterprises as actors of local and regional policy. Thesis]. Perm, 2009. 21 p. (In Russ.).
11. Trusova K.E. *Upravlenie ustojčivym razvitiem* [Management of sustainable development company towns. Thesis]. Krasnodar, 2013. 27 p. (In Russ.).
12. Khan D., Golovach L.G., Lukashovich M.L. *Stoimostno-orientirovannye koncepcii kontrollinga* [Planning and control. Value-oriented controlling concept]. Moscow, 2005. 928 p. (In Russ.).
13. Kharitonova E.N. *Upravlenie social'nootvetstvennoj dejatel'nost'ju promyšlennyh predpriyatij* [Sotsialnootvetstvennoy management activities of industrial enterprises (for example the steel industry). Thesis]. Moscow, 2009. 41 p. (In Russ.).
14. Kharitonova E.N., Kharitonova N.A., Levinson N.L. Ocenka èffektivnosti dejatel'nosti organov mestnogo samoupravlenija v ramkah sistemy municipal'nogo social'nogo kontrollinga [Evaluating the effectiveness of local government within the municipal social controlling]. *Problemy teorii i metodologii buhgalterskogo oblika, i analizu control* [Theory and methodology of accounting, control and analysis], 2012, vol. 2 (23), pp. 552–561. (In Russ.).
15. Chuvashlova M.V. *Vnedrenie kontrollinga v sistemu upravlenija predpriyatijem aviacionnoj promyšlennosti* [Implementation controlling in the enterprise management system of the aviation industry]. Available at: <http://www.rae.ru/monographs/206>. Accessed 13.09.2015. (In Russ.).
16. Shedko Yu.N. Region kak bol'shaja social'no-èkonomičeskaja sistema [The region as a great social and economic system]. *Nacional'nye interesy. Prioritety i bezopasnost'* [National interests. Priorities and Safety]. 2010, vol. 6 (63), pp. 32–37. (In Russ.).
17. Robertson St., Blackwell B. Mine Lifecycle Planning and Enduring Value for Remote communities. *International Journal of Rural Law and Policy*, 2014, vol. 1. Available at: <http://epress.lib.uts.edu.au/journals/index.php/ijrlp/article/download/3846/4210>, accessed 13.09.2015.

УДК 332.1
ББК 65.04

ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УРАЛЬСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ, проект № МК-2853.2015.6

О. В. Дьяченко

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Проанализированы тенденции вовлечённости промышленных организаций, расположенных на территории России и, в частности, в Уральском федеральном округе, в инновационную хозяйственную деятельность в 2007–2013 гг. Исследована динамика показателей «совокупная инновационная активность организаций» и «доля организаций, осуществляющих технологические, маркетинговые и организационные новации, в общем числе организаций». На основе изучения статистических данных были выявлены общие и специфические особенности изменения показателей на примере как различных федеральных округов России, так и областей Уральского федерального округа.

Ключевые слова: *инновационная активность, новая индустриализация, промышленное производство, технологические инновации, маркетинговые инновации, организационные инновации.*

В апреле 2014 г. председателем Правительства РФ Д. А. Медведевым была утверждена государственная программа (от 15 апреля 2014 г. № 316), в которой одним из ключевых показателей её реализации была установлена «доля организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций». В целях эффективного управления и контроля роста данного показателя необходим регулярный мониторинг, его планирование и прогнозирование. Актуальность исследования данного показателя вызвана тем, что, во-первых, он выступает индикатором вовлечённости национального хозяйства в высокотехнологичное производство; во-вторых, его динамика косвенно характеризует положительные и отрицательные явления в хозяйственной среде территории; в-третьих, он может выступать критерием успешности политики новой индустриализации России.

Актуальность данного исследования подтверждается также многочисленными публикациями отечественных учёных, среди которых можно отметить работы Г. Г. Аралбаевой, И. М. Бортника, О. Г. Голиченко, А. С. Дубинина, Е. В. Ерохиной, В. К. Заусаева, В. И. Зинченко, К. К. Козлова, О. В. Конаныхиной, М. С. Котовой, П. К. Ореховского, Т. В. Погодиной, О. Ю. Трилицкой, Н. А. Шибаевой и др. [1–7; 14–20].

Показатель «совокупный уровень инновационной активности» демонстрирует удельный вес организаций в общем объёме хозяйствую-

щих субъектов, осуществляющих инновационную деятельность на территории. В табл. 1 представлен совокупный уровень инновационной активности промышленных (добывающие, обрабатывающие производства, а также организации, занятые производством и распределением электроэнергии, газа и воды) организаций в целом по России и по различным федеральным округам.

Тенденция изменения данного показателя по России достаточно ровная, поскольку не наблюдается глубоких спадов и резкого роста: 2013 г. отмечен незначительным ростом — на 0,1 % относительно 2007 г., в сравнении с 2012 г. наблюдается спад с 11,1 до 10,9 %.

На рис. 1 представлены изменения показателя совокупного уровня инновационной активности в Российской Федерации и её федеральных округах за 2007–2013 гг.

Анализируя этот показатель на примере федеральных округов, исходя из представленного графика, можно отметить следующее:

1. Практически во всех федеральных округах имеется нисходящая тенденция к 2013 г., за исключением СФО и ДВФО.

2. Наиболее высокий уровень инновационной активности организаций наблюдается в ПФО, УрФО и ЦФО.

3. Наиболее низкая доля инновационно активных организаций прослеживается в южной части России — в СКФО и ЮФО.

Таблица 1

Совокупный уровень инновационной активности организаций, %

Федеральный округ	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация в целом	10,8	11,0	11,0	10,8	11,1	11,1	10,9
Центральный (ЦФО)	10,9	11,0	10,4	9,8	10,9	11,4	11,2
Северо-Западный (СЗФО)	10,4	10,1	10,6	9,8	10,3	10,5	10,0
Южный (ЮФО)	8,9	8,8	8,4	8,9	7,6	8,5	7,8
Северо-Кавказский (СКФО)	–	–	6,2	6,2	4,8	6,4	5,4
Приволжский (ПФО)	7,9	6,4	15,3	14,8	14,5	14,0	13,7
Уральский (УрФО)	7,3	5,4	12,5	12,7	12,3	11,9	11,1
Сибирский (СФО)	6,7	5,4	8,4	9,0	9,6	8,9	9,5
Дальневосточный (ДВФО)	7,1	7,6	8,4	9,7	10,1	10,2	10,4

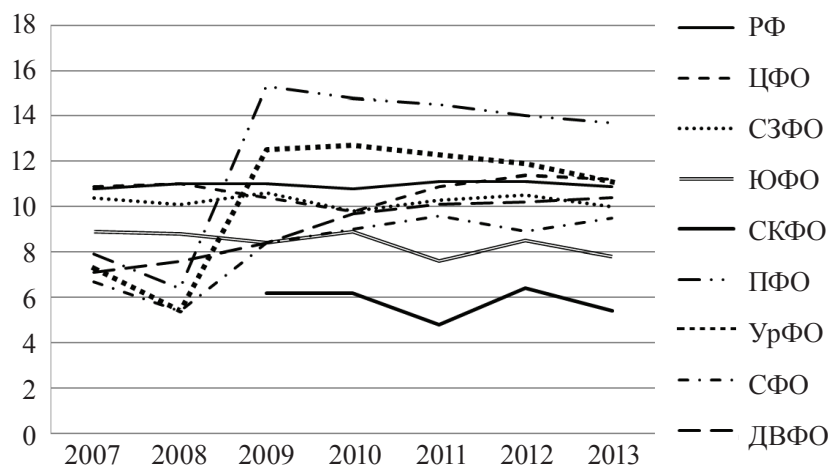


Рис. 1. Совокупный уровень инновационной активности организаций в Российской Федерации и её федеральных округах, %

4. В СКФО, ЮФО и СЗФО посткризисный период характеризуется более низким уровнем показателя, чем в докризисное время.

Рассмотрим уровень инновационной активности организаций в УрФО (табл. 2).

Совокупный уровень инновационной активности промышленных организаций в УрФО за весь рассматриваемый период проявил неустойчивую тенденцию к росту. За исследуемый временной интервал значение показателя выросло на 3,8%, что по сравнению с остальными федеральными округами несколько выше (за исключением ПФО, где рост составил 5,8%).

На рис. 2 изображена динамика совокупного уровня инновационной активности промышленных организаций в областях, входящих в состав УрФО.

В УрФО наиболее высокий показатель имеют Свердловская, Курганская и Челябинская области. Тем не менее из графика видно, что две эко-

номические subsystemы, базирующиеся на металлургическом производстве (Свердловская и Челябинская области), имеют нисходящую динамику с 2009 г. В этот ряд входит Ямало-Ненецкий автономный округ, испытывающий устойчивое падение доли инновационно активных промышленных организаций с 2010 г. В первую очередь это можно связать с мировым кризисом и, соответственно, со сложившейся мировой конъюнктурой на рынке металлов и энергоресурсов, что напрямую отразилось на внутреннем рынке и возможности организаций реинвестировать прибыль в инновации. Таким образом, складывается следующая картина: наименьшее значение показателя совокупного уровня инновационной активности в УрФО характерно для тех областей, где промышленное производство ориентировано на добычу и переработку энергоресурсов — Тюменская область, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа.

Таблица 2

**Совокупный уровень инновационной активности организаций
в Уральском федеральном округе, %**

Субъект Федерации	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
УрФО в целом	7,3	5,4	12,5	12,7	12,3	11,9	11,1
Курганская область	6,1	6,8	12,0	14,4	15,0	12,1	13,0
Свердловская область	9,1	6,6	16,1	16,1	14,7	14,6	12,6
Тюменская область	5,1	5,4	8,4	9,7	10,0	9,1	9,3
Ханты-Мансийский автономный округ — Югра	8,2	4,4	7,0	8,8	9,3	7,6	8,0
Ямало-Ненецкий автономный округ	10,0	4,7	8,7	12,0	11,4	8,8	7,0
Челябинская область	9,2	3,1	14,6	12,5	12,0	12,7	11,4

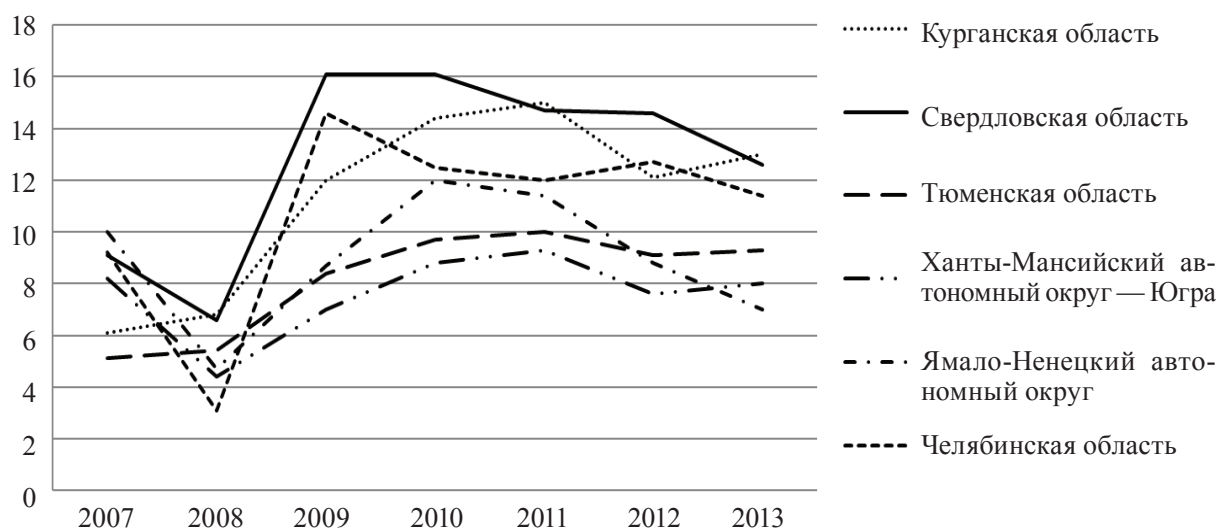


Рис. 2. Совокупный уровень инновационной активности организаций в различных областях УрФО, %

Следует отметить, что к 2013 г. ни один субъект Федерации в УрФО не достиг уровня инновационной активности организаций 2009–2011 гг.

Классификация видов и форм инновационной деятельности весьма разнообразна. Далее мы рассмотрим укрупнённый подход, при котором выделим следующие виды инновационной активности организаций:

- внедрение технологических инноваций;
- внедрение маркетинговых инноваций;
- внедрение организационных инноваций.

Заметим, что показатель «совокупный уровень инновационной активности организаций» не рассчитывается как арифметическая средняя показателей доли организаций, осуществивших технологические, организационные и маркетинговые нововведения.

Так, стабильная динамика доли инновационно-активных промышленных организаций в целом по России обеспечивалась за счёт того, что подавляющее большинство реализовало технологи-

ческие инновации. В 2007 г. 9,4%, в 2013 г. 9,7% промышленных организаций от общего объёма всех хозяйствующих субъектов России были ориентированы на технологические изменения. Доля организаций, которые занимаются маркетинговыми и организационными нововведениями, меньше доли высокотехнологичных организаций. Анализ динамики показателей «удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые и организационные инновации, в общем числе организаций» за анализируемый период показывает неустойчивую отрицательную динамику изменений.

Подробнее рассмотрим динамику показателя «удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций в различных федеральных округах РФ» (рис. 3).

Самую высокую активность в технологических инновациях демонстрируют организации ПФО. Их удельный вес здесь достиг к 2013 г. уров-

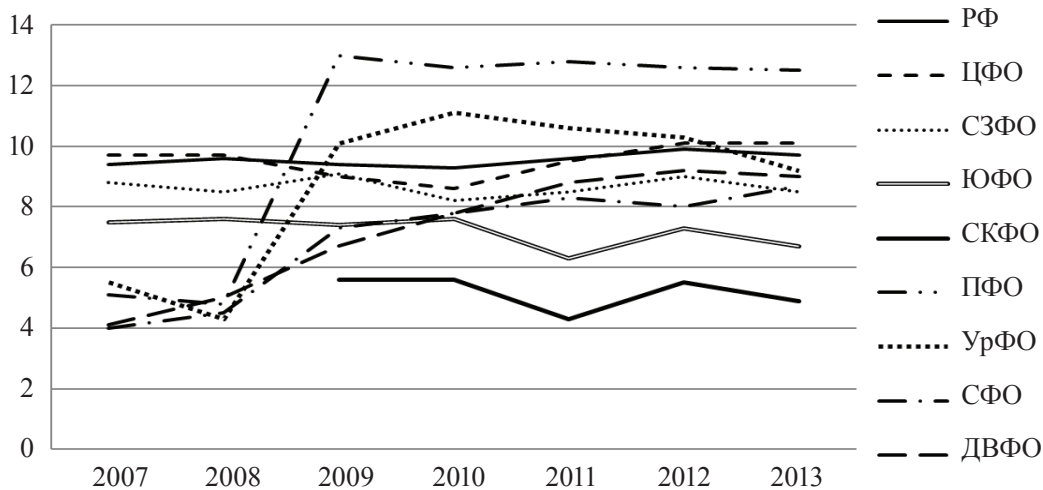


Рис. 3. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций в различных федеральных округах Российской Федерации, %

ня 12,5%. Относительно 2007 г. рост произошёл в 2,4 раза. Тем не менее этот регион не добрался до уровня 2009 г. в 13%.

В ЦФО этот показатель достиг отметки 10,1%, выбравшись из кризисного 2011 г. с уровня 9,5% (+0,6%).

Продemonстрировала устойчивый положительный рост доля организаций, внедряющих технологические новации, в ДВФО — 9% и в СФО — 8,7%. За 6 лет рост составил в ДВФО — 2,2 раза, в СФО — 2 раза.

Среди рассматриваемых федеральных административных единиц наиболее глубокий спад доли организаций, внедряющих технологические новации, ощутил УрФО — некогда мощный техноло-

гический край России. С 11,1% в 2010 г. до 9,2% к 2013 г. — это 17 %-х пунктов от накопленного инновационного потенциала.

Самое низкое значение показателя к 2013 г. отмечено в СКФО — 4,9% и в ЮФО — 6,7%.

Рассмотрим изменение показателя удельного веса организаций, осуществляющих маркетинговые инновации, в общем числе организаций в различных федеральных округах Российской Федерации (рис. 4).

Максимальная доля организаций, внедряющих маркетинговые инновации, зафиксирована в ПФО в 2011 г. — 3,8%. Тем не менее в этом округе прослеживается и самый глубокий спад данного показателя к 2013 г. — до 2,5%.

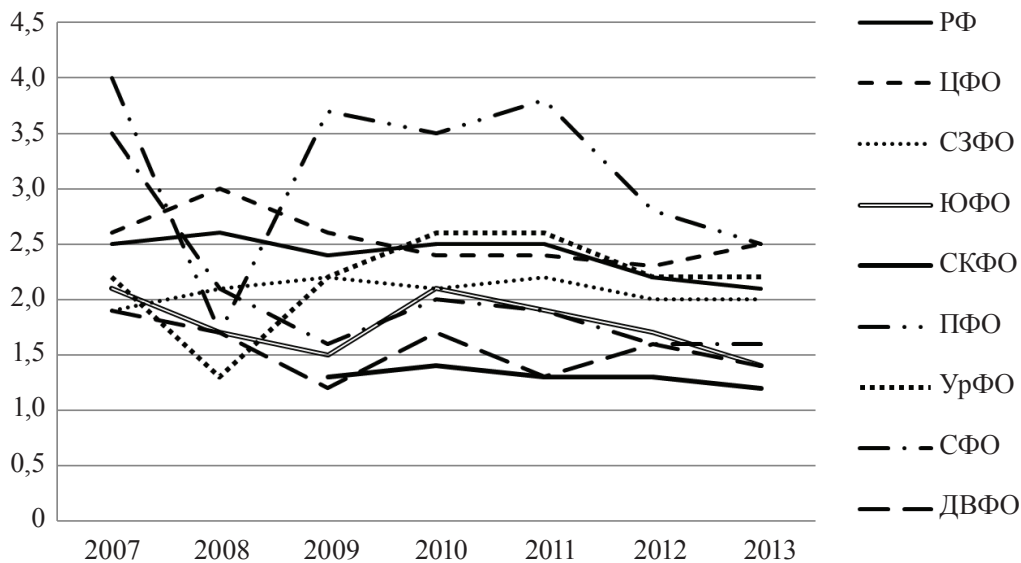


Рис. 4. Удельный вес организаций, осуществляющих маркетинговые инновации, в общем числе организаций в различных федеральных округах Российской Федерации, %

В 2013 г. ЦФО достигает уровня ПФО. Это единственный округ, сменивший отрицательную динамику показателя на положительную к концу исследуемого промежутка времени.

Общей чертой для всех остальных федеральных округов явился отрицательный темп роста доли организаций, занимающихся маркетинговыми инновациями, в посткризисный период. В данном случае стоит отметить, что несколько округов (СЗФО, УрФО и СФО) показали в период с 2012 к 2013 г. нулевой темп роста.

Следующим проанализируем изменение показателя удельного веса организаций, проводивших организационные инновации, в общем числе организаций в различных федеральных округах РФ (рис. 5).

Рис. 5 отражает неустойчивую отрицательную динамику исследуемого показателя в целом по стране. За анализируемый период снижение составило 0,4%.

Два федеральных округа с самым высоким уровнем совокупной инновационной активности (ПФО и УрФО) демонстрируют наибольший уровень показателя, но и наивысшие темпы его снижения относительно остальных округов. ЦФО — единственная экономическая подсистема, в которой преодолён посткризисный восстановительный период и наблюдается положительный рост показателя. Все остальные федеральные округа показывают к концу периода отрицательные тенденции изменения показателя, что, безусловно, является негативным явлением в отечественной экономике. Отметим, что при наличии отрица-

тельных тенденций в нескольких округах доля промышленных предприятий, проводивших организационные нововведения, к 2013 г. выросла по отношению к 2007 г.: ЦФО (+0,3%), УрФО (+1,7%) и ДФО (+0,1%).

Более подробно рассмотрим удельный вес организаций, осуществлявших технологические, маркетинговые и организационные инновации, в общем числе организаций на примере различных областей Уральского федерального округа (табл. 4).

Как видно из табл. 4, общестрановые особенности направления инновационной активности совпадают с тенденциями в УрФО. Большая доля промышленных организаций, осуществляющих нововведения, реализует именно технологические новации; маркетинговые и организационные нововведения в 2013 г. проводились в 4 и 2 раза меньше первых соответственно.

Общая картина инновационной активности хозяйствующих субъектов в сфере промышленного производства УрФО выглядит следующим образом. Доля организаций, ориентированных на технологические инновации, прослеживала неустойчивую тенденцию к росту, увеличившись за 6 лет с 5,5 до 9,2%. Относительное количество промышленных организаций, осуществляющих маркетинговые инновации, в УрФО за рассматриваемый период не изменилось и осталось на уровне 2,2%. Показатель «удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации, в общем числе организаций в УрФО» вырос с 2,4% в 2007 г. до 4,1% в 2013 г.

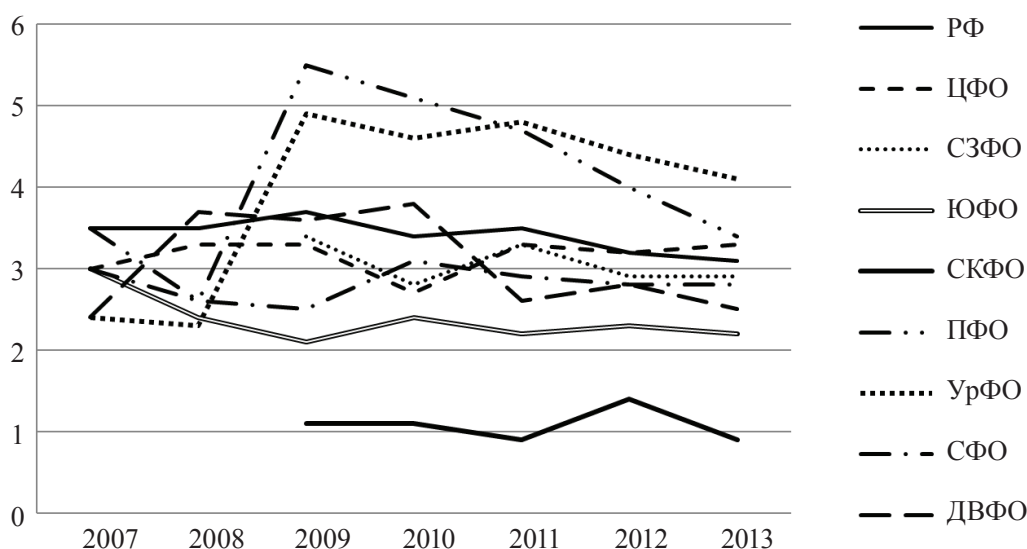


Рис. 5. Удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации, в общем числе организаций в различных федеральных округах Российской Федерации, %

Удельный вес организаций, осуществлявших технологические, маркетинговые и организационные инновации, в общем числе организаций в различных федеральных округах Российской Федерации, %

Федеральный округ	Технологические							Маркетинговые							Организационные						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация в целом	9,4	9,6	9,4	9,3	9,6	9,9	9,7	2,5	2,6	2,4	2,5	2,5	2,2	2,1	3,5	3,5	3,7	3,4	3,5	3,2	3,1
ЦФО	9,7	9,7	9,0	8,6	9,5	10,1	10,1	2,6	3,0	2,6	2,4	2,4	2,3	2,5	3,0	3,3	3,3	2,7	3,3	3,2	3,3
СЗФО	8,8	8,5	9,1	8,2	8,5	9,0	8,5	1,9	2,1	2,2	2,1	2,2	2,0	2,0	–	–	3,4	2,8	3,3	2,9	2,9
ЮФО	7,5	7,6	7,4	7,6	6,3	7,3	6,7	2,1	1,7	1,5	2,1	1,9	1,7	1,4	3,0	2,4	2,1	2,4	2,2	2,3	2,2
СКФО			5,6	5,6	4,3	5,5	4,9	–	–	1,3	1,4	1,3	1,3	1,2	–	–	1,1	1,1	0,9	1,4	0,9
ПФО	5,1	4,8	13	12,6	12,8	12,6	12,5	4	1,7	3,7	3,5	3,8	2,8	2,5	3,5	2,6	5,5	5,1	4,7	4,0	3,4
УрФО	5,5	4,3	10,1	11,1	10,6	10,3	9,2	2,2	1,3	2,2	2,6	2,6	2,2	2,2	2,4	2,3	4,9	4,6	4,8	4,4	4,1
СФО	4,0	4,5	7,3	7,8	8,3	8,0	8,7	3,5	2,1	1,6	2,0	1,9	1,6	1,6	3,0	2,6	2,5	3,1	2,9	2,8	2,8
ДВФО	4,1	5	6,7	7,8	8,8	9,2	9	1,9	1,7	1,2	1,7	1,3	1,6	1,4	2,4	3,7	3,6	3,8	2,6	2,8	2,5

Таблица 4

Удельный вес организаций, осуществлявших технологические, маркетинговые и организационные инновации, в общем числе организаций в Уральском федеральном округе, %

Субъект Федерации	Технологические							Маркетинговые							Организационные						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Уральский федеральный округ в целом	5,5	4,3	10,1	11,1	10,6	10,3	9,2	2,2	1,3	2,2	2,6	2,6	2,2	2,2	2,4	2,3	4,9	4,6	4,8	4,4	4,1
Курганская область	6,1	6,8	12,0	14,4	13,9	11,5	9,1	3,0	2,3	1,1	3,9	5,8	2,4	3,2	–	2,3	1,7	2,2	3,5	2,4	3,9
Свердловская область	6,1	5,5	13,3	14,2	12	12,4	11,1	2,6	2,3	3,6	3,2	3,7	3,2	2,2	5,2	3,2	6,0	5,8	6,6	5,8	4,7
Тюменская область	4,0	3,7	5,8	7,7	8,6	7,7	7,5	1,1	0,9	0,6	1,6	1,7	1,2	1,6	1,1	2,2	4,3	3,9	4,8	3,7	3,2
Ханты-Мансийский автономный округ — Югра	6,8	2,9	5,2	8,1	9	7,1	7,2	1,4	–	0,5	0,7	1,0	0,5	0,5	–	1,5	3,3	2,6	4,0	2,0	2,4
Ямало-Ненецкий автономный округ	10,0	3,5	5,3	7,7	7,4	8,2	6,2	3,3	3,5	0,0	2,8	2,7	1,4	0,8	3,3	2,3	6,7	7	6,7	4,8	3,9
Челябинская область	8,2	2,6	12,5	11,2	10,9	11	9,2	4,1	0,4	3,5	3,1	1,7	2,4	2,7	–	1,3	5,6	4,8	3,2	4,4	4,6

Проанализируем основные тенденции изменения доли вовлечённых промышленных организаций в различных областях УрФО в инновационную деятельность.

На рис. 6 представлена динамика показателя «удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций в различных областях УрФО».

Сложные хозяйственные явления в отечественной экономике — сужение внутренних и внешних рынков, нехватка у хозяйствующих субъектов финансовых ресурсов для инвестиционной деятельности, удорожание факторов производства, ухудшение показателей технологической оснащённости предприятий и многое др. — способствовали ограничению возможностей уделять должное внимание технологическим нововведениям в ряде секторов.

На рис. 6 видим, что во всех областях УрФО устойчивый рост показателя сменился в посткризисный период на отрицательную тенденцию. Так, в Курганской области наблюдаем падение показателя с 2010 по 2013 г. с 14,4 до 9,1% (т.е. на 63% промышленных организаций стали меньше внедрять технологические новации). В Свердловской области с максимально достигнутого значения показателя в 2010 г. — 14,2% снижение произошло на 3,1% к 2013 г. Устойчивое послекризисное падение наблюдаемого показателя можно заметить и в Челябинской области. С 2009 по 2013 г. доля промышленных предприятий, внедряющих технологические новации, в общем объёме всех действующих хозяйствующих субъектов сократилась на 3,3%.

Более спокойная динамика проявилась в северной части Урала: в Тюменской области, Ханты-

Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах. Здесь сравнительно невысокие темпы роста сменились не столь глубоким падением. Так, в Тюменской области с 2007 по 2011 г. показатель вырос с 4 до 8,6%, однако с 2012 г. наблюдается падение и достигает к 2013 г. отметки в 7,5%. Аналогичная тенденция прослеживается и в Ханты-Мансийском автономном округе. Докризисный период в этом субъекте Федерации характеризовался ростом: с 6,8% в 2007 г. до 9% в 2011 г. С 2012 г. началось снижение показателя, который к 2013 г. опустился до 7,2%. Изменения показателя в Ямало-Ненецком автономном округе выбивают его из общего тренда. Такую динамику в данном случае можно охарактеризовать как неустойчивую, с преимущественной тенденцией к росту. Максимальное значение наблюдалось в 2007 г. — 10%. Следующий год стал для автономного округа обвальным: падение произошло в 3 раза. Очередной максимум был достигнут к 2012 г. — 8,2% и сменился к концу рассматриваемого периода сокращением показателя до 6,2%.

Рассмотрев динамику показателя удельного веса организаций, которые свою деятельность ориентируют на технологические инновации, можно подвести следующие итоги:

1. Общей тенденцией для УрФО является повсеместное сокращение удельного числа промышленных организаций, реализующих технологические, организационные и маркетинговые нововведения, в кризисный и посткризисные годы.

2. Практически все субъекты Федерации, за исключением Ямало-Ненецкого автономного округа, в 2013 г. закрепились на уровне более высоком, чем в начале исследуемого периода.



Рис. 6. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций в различных областях Уральского федерального округа, %

Обратим внимание на изменение показателя удельного веса организаций, осуществлявших маркетинговые инновации, в общем числе организаций в различных областях УрФО (рис. 7).

Как видим на рис. 7, изменение показателя за достаточно короткий промежуток времени демонстрируют непостоянный и по существу циклический характер. Тем не менее здесь также можно выделить общие и специфические особенности. Кризисный 2011 г. для УрФО обозначился как период, когда маркетинговыми нововведениями занималось максимальное удельное количество организаций. Максимальное значение показателя можно наблюдать в Курганской (5,8%), Свердловской (3,7%) областях, Ямало-Ненецком (2,7%, что на 0,1% меньше предыдущего года), Ханты-Мансийском (1%) автономных округах.

Как на уровне федеральных округов, так и на примере областей УрФО в период кризиса заметна тенденция активизации промышленных организаций маркетинговой деятельности. Напротив, в период, когда последствия кризис-

ных явлений угасают, удельный вес промышленных организаций, осуществляющих маркетинговые новации, сокращается. Лишь несколько областей в УрФО закончили посткризисный 2013 г. со значением рассматриваемого показателя, превышающим уровень 2007 г.: Курганская (+0,2%) и Тюменская (+0,5%) области.

Перейдём к анализу последнего показателя — «удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации, в общем числе организаций в различных областях УрФО» (рис. 8).

Из рис. 8 видно, что наивысший уровень показателя наблюдался в 2011 г. в Ямало-Ненецком автономном округе — 7%. Однако в посткризисный период доля организаций, внедряющих организационные инновации, в общем объёме всех организаций снизилась в регионе к 2013 г. до 3,9%. Так, 2011 г. стал точкой, когда во многих областях УрФО наблюдался откат анализируемого показателя на уровень докризисного периода. Среди таких регионов Свердловская область, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа.

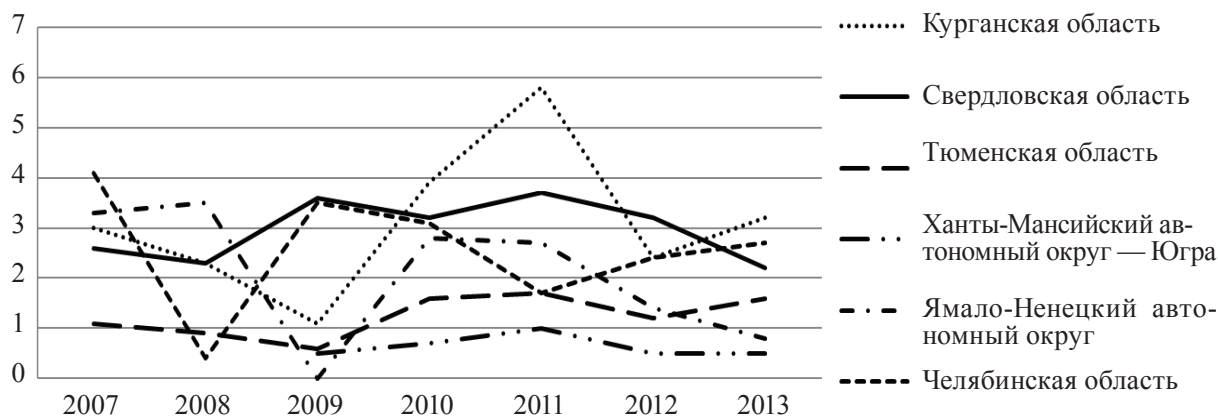


Рис. 7. Удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации, в общем числе организаций в различных областях Уральского федерального округа, %

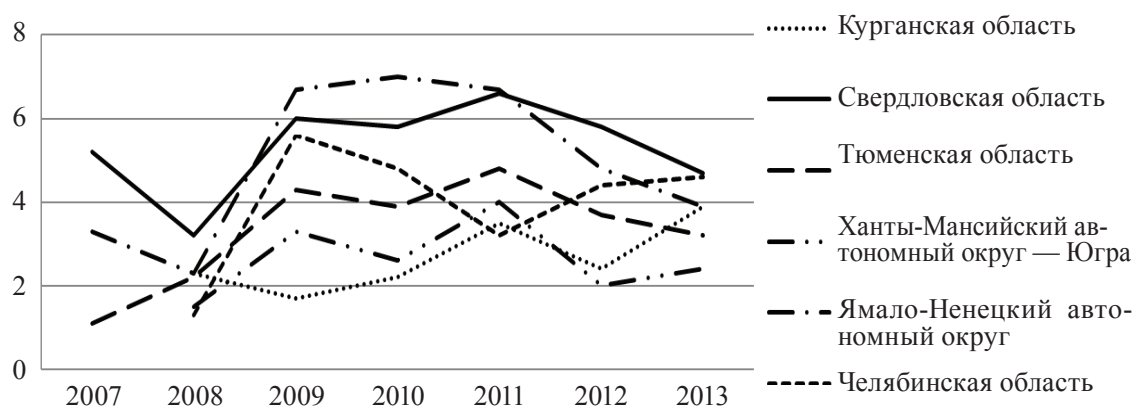


Рис. 8. Удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации, в общем числе организаций в различных областях Уральского федерального округа, %

К 2013 г. в Свердловской области видим самый высокий анализируемый показатель: после падения в 2011 г. с уровня 6,6% к 2013 г. он достиг отметки в 4,7%. Также нисходящая тенденция в посткризисный период характерна для Тюменской области. Тем не менее следует отметить, что показатель к 2013 г. достиг более высокого значения, чем был в начале исследуемого периода.

Из общего тренда выделяется Челябинская область. В кризисный период здесь можно наблюдать тенденцию к снижению показателя с 5,6% в 2009 г. до 3,2% к 2011 г. Посткризисный период, напротив, продемонстрировал в этой области активный рост удельного веса организаций, осуществляющих организационные нововведения на своих производствах.

Для Курганской области обвальным оказался 2012 г. Падение составило 1,1% по отношению к предыдущему году. Однако к 2013 г. область сумела достичь своего максимума за весь анализируемый период в 3,9%. В Ханты-Мансийском автономном округе тенденция изменения показателя схожа с динамикой показателя в Курганской области за тем исключением, что 2013 г. отмечен меньшей величиной показателя, чем была в начале анализируемого периода.

Таким образом, на основе проведенного анализа тенденций инновационной активности промышленных организаций в целом по Российской Федерации, её федеральным округам и, в частности, в субъектах Уральского федерального округа можно выделить общие особенности:

Во-первых, совокупный уровень инновационной активности промышленных организаций в Российской Федерации вырос к 2013 г. относительно докризисного периода. Эта тенденция характерна для промышленно развитых федераль-

ных округов (ПФО, ЦФО и УрФО); СФО и ДВФО, где в последние годы при активной государственной поддержке реализуются крупные промышленные проекты. Не преодолели уровень показателя кризисного периода федеральные округа, в которых доля промышленности в структуре ВРП относительно мала, — СЗФО, ЮФО и СКФО.

Во-вторых, наиболее высокий уровень показателя совокупной инновационной активности промышленных организаций наблюдался в кризисный период (2009–2011 гг.), что можно охарактеризовать как активный способ преодолеть проблемы системного экономического провала за счёт поиска новых рынков сбыта, внедрения новых технологий, предложения новых конкурентных продуктов, применения новых методов хозяйствования, способствующих достижению вышеперечисленного.

В-третьих, общим трендом можно считать снижение удельного веса инновационно ориентированных промышленных организаций в общей массе хозяйствующих субъектов в посткризисный период (2012–2013 гг.).

В-четвёртых, совокупный инновационный промышленный потенциал России представлен преимущественно в юго-западной части страны — ЦФО, ПФО и УрФО (Челябинская, Свердловская и Курганская области).

В-пятых, рост показателя совокупной инновационной активности в России обеспечивался за счёт ориентации промышленных организаций на технологические нововведения. В подавляющем большинстве федеральных округов доля промышленных организаций, ориентированных на маркетинговые и организационные новации, в посткризисный период сократилась по отношению к 2007 г. (за исключением УрФО).

Список литературы

1. Аралбаева, Г. Г. Мониторинг инновационной деятельности в регионе / Г. Г. Аралбаева // Вестн. Оренбург. гос. ун-та. – 2009. – № 8 (102). – С. 6–14.
2. Бортник, И. М. Инструменты анализа инновационной деятельности малого предпринимательства в России / И. М. Бортник, А. П. Золотарёв, В. Н. Киселёв и др. // Инновации. – 2013. – № 3. – С. 26–38.
3. Голиченко, О. Г. Анализ результативности инновационной деятельности регионов России / О. Г. Голиченко, И. Н. Щепина // Экон. наука совр. России. – 2009. – № 1 (44). – С. 77–95.
4. Дубинин, А. С. Сущность и методы оценки инновационной активности региона / А. С. Дубинин // Вестн. Новгород. гос. ун-та. – 2011. – № 61. – С. 22–26.
5. Ерохина, Е. В. Инновационная активность региона: проблемы, оценка и возможности стимулирования / Е. В. Ерохина // Проблемы теории и практики упр. – 2013. – № 2. – С. 45–49.
6. Заусаев, В. К. Инновационный потенциал восточных регионов России / В. К. Заусаев, С. П. Быстрицкий, И. Ю. Криворучко // ЭКО. – 2005. – № 10. – С. 40–52.
7. Зинченко, В. И. Региональная система мониторинга инноваций / В. И. Зинченко, С. В. Касинский, Г. И. Тюльков и др. // Инновации. – 2009. – № 1.

8. Индикаторы инновационной деятельности – 2015 : стат. сб. – М. : НИУ ВШЭ, 2015.
9. Индикаторы инновационной деятельности – 2014 : стат. сб. – М. : НИУ ВШЭ, 2014.
10. Индикаторы инновационной деятельности – 2013 : стат. сб. – М. : НИУ ВШЭ, 2013.
11. Индикаторы инновационной деятельности – 2012 : стат. сб. – М. : НИУ ВШЭ, 2012.
12. Индикаторы инновационной деятельности – 2011 : стат. сб. – М. : НИУ ВШЭ, 2011.
13. Индикаторы инновационной деятельности – 2010 : стат. сб. – М. : НИУ ВШЭ, 2010.
14. Козлов, К. К. Инновационная активность российских фирм / К. К. Козлов, Д. Г. Соколов, К. В. Юдаев // Экон. журн. Высш. шк. экономики. – 2004. – № 3. – С. 399–419.
15. Конаныхина, О. В. Оценка инновационной активности региона как инструмент управления инновационной активностью хозяйствующих структур / О. В. Конаныхина // Альм. соврем. науки и образования. – 2010. – № 10 (41). – С. 150–152.
16. Котова, М. С. Формирование системы оценки инновационной активности предприятий региона : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Чебоксары : Изд-во Чуваш. ун-та, 2007.
17. Ореховский, П. К. Оценка эффективности инноваций в регионах: сравнительный анализ / П. К. Ореховский // Об-во и экономика. – 2007. – № 5–6. – С. 203–215.
18. Погодина, Т. В. Экономический анализ и оценка инновационной активности и конкурентоспособности регионов Приволжского федерального округа / Т. В. Погодина // Экон. анализ: теория и практика. – 2004. – № 5. – С. 16–22.
19. Трилицкая, О. Ю. Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия / О. Ю. Трилицкая // Вестн. Волгоград. гос. ун-та. Сер. 3. Экономическая. – 2013. – № 1 (22). – С. 155–161.
20. Шиббаева, Н. А. Анализ показателей инновационного развития промышленности региона / Н. А. Шиббаев, Д. В. Королёв // Экон. анализ: теория и практика. – 2010. – № 38. – С. 24–31.

Сведения об авторе

Дьяченко Олег Вячеславович — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. dyachenko@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2015. No. 18 (373). Economy. Issue 51. Pp. 165–175.

TRENDS OF INNOVATION ACTIVITY OF INDUSTRIAL ORGANIZATIONS IN URAL FEDERAL DISTRICT

O. V. Dyachenko

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. dyachenko@csu.ru

In this paper, an analysis of trends in the involvement of industrial organizations located on the territory of Russia and, in particular, in the Ural Federal District, in an innovative economic activities for the period 2007–2013 years. The dynamics of the indicator “total innovation activity of organizations” and the indicator “proportion of organizations engaged in technological, marketing and organizational innovations in the total number of organizations.” On the basis of statistical data revealed the general and specific features of changes in indicators such as the example of the different federal districts of Russia, and the example of regions of the Urals Federal District.

Keywords: *innovation activity, new industrialization, industrial production, technological innovation, marketing innovation and organizational innovation.*

References

1. Aralbayeva G.G. Monitoring innovatsionnoy deyatel'nosti v regione [Monitoring of innovative activity in the region]. *Vestnik Orenburzhskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Orenburg State University], 2009, no. 8 (102), pp. 6–14. (In Russ.).

2. Bortnik I.M. Instrumenty analiza innovatsionnoy deyatel'nosti malogo predprinimatel'stva v Rossii [Analysis tools of innovation activities of small business in Russia]. *Innovatsii* [Innovations], 2013, no. 3, pp. 26–38. (In Russ.).
3. Golichenko O.G., Shchepina I.N. Analiz rezul'tativnosti innovatsionnoy deyatel'nosti regionov Rossii [Analysis of the impact of innovative activity of regions of Russia]. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii* [Economic science of modern Russia], 2009, no. 1 (44), pp. 77–95. (In Russ.).
4. Dubinin A.S. Sushchnost' i metody otsenki innovatsionnoy aktivnosti regiona [The essence and methods of evaluation of innovative activity in the region]. *Vestnik Novgorodskogo Gosudarstvennogo Universiteta* [Bulletin of Novgorod State University], 2011, no. 61, pp. 22–26. (In Russ.).
5. Yerokhina Ye.V. Innovatsionnaya aktivnost' regiona: problemy, otsenka i vozmozhnosti stimulirovaniya [Innovative activity in the region: challenges and opportunities for promoting the assessment]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya* [Problems of theory and practice of management], 2013, no. 2, pp. 45–49. (In Russ.).
6. Zausayev V.K. Innovatsionnyy potentsial vostochnykh regionov Rossii [Innovative potential of the eastern regions of Russia]. *EKO* [ECO], 2005, no. 10, pp. 40–52. (In Russ.).
7. Zinchenko V.I. Regional'naya sistema monitoringa innovatsiy [Regional Innovation Monitoring System]. *Innovatsii* [Innovations], 2009, no. 1. (In Russ.).
8. *Indikatory innovatsionnoy deyatel'nosti – 2015* [Indicators of innovative activity 2015]. Moscow, 2015. (In Russ.).
9. *Indikatory innovatsionnoy deyatel'nosti – 2014* [Indicators of innovative activity 2014]. Moscow, 2014.
10. *Indikatory innovatsionnoy deyatel'nosti – 2013* [Indicators of innovative activity 2013]. Moscow, 2013. (In Russ.).
11. *Indikatory innovatsionnoy deyatel'nosti – 2012* [Indicators of innovative activity: 2012]. Moscow, 2012. (In Russ.).
12. *Indikatory innovatsionnoy deyatel'nosti – 2011* [Indicators of innovative activity 2011]. Moscow, 2011. (In Russ.).
13. *Indikatory innovatsionnoy deyatel'nosti – 2010* [Indicators of innovative activity 2010]. Moscow, 2010. (In Russ.).
14. Kozlov K.K. Innovatsionnaya aktivnost' rossiyskikh firm [The innovative activity of Russian companies]. *Ekonomicheskii zhurnal Visshej shkoli ekonomiki* [Economic Journal of Higher School], 2004, no. 3, pp. 399–419. (In Russ.).
15. Konanykhina O.V. Otsenka innovatsionnoy aktivnosti regiona kak instrument upravleniya innovatsionnoy aktivnost'yu khozyaystvuyushchikh struktur [Estimation of innovative activity in the region as a tool for management of innovative activity of business structures]. *Al'manakh sovremennoy nauki i obrazovaniya* [Almanac of modern science and education], 2010, no. 10 (41), pp. 150–152. (In Russ.).
16. Kotova M.S. *Formirovaniye sistemy otsenki innovatsionnoy aktivnosti predpriyatiy regiona* [Formation of the system of evaluation of innovative activity of enterprises in the region. Abstract of the thesis]. Cheboksary, Chuvash. University Publ., 2007. (In Russ.).
17. Orekhovskiy P.K. Otsenka effektivnosti innovatsiy v regionakh: sravnitel'nyy analiz [Evaluating the effectiveness of innovation in the regions: a comparative analysis]. *Obshchestvo i ekonomika* [Society and Economy], 2007, no. 5–6, pp. 203–215. (In Russ.).
18. Pogodina T.V. Ekonomicheskii analiz i otsenka innovatsionnoy aktivnosti i konkurentosposobnosti regionov Privolzhskogo federal'nogo okruga [Economic analysis and evaluation of innovative activity and competitiveness of the regions of the Volga Federal District]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika* [Economic analysis: theory and practice], 2004, no. 5, pp. 16–22. (In Russ.).
19. Trilit'skaya O.Yu. Innovatsionnaya aktivnost' kak faktor povysheniya konkurentosposobnosti predpriyatiya [Innovative activity as a factor in improving the competitiveness of enterprises]. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Volgograd State University], Economic, 2013, no. 1 (22), pp. 155–161. (In Russ.).
20. Shibayeva N.A. Analiz pokazateley innovatsionnogo razvitiya promyshlennosti regiona [Analysis of indicators of innovative development of industry in the region]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika* [The economic analysis: theory and practice], 2010, no. 38, pp. 24–31. (In Russ.).

УДК 331.87
ББК У291.6-21

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И КОМПЕТЕНЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРИ ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ ПЕРЕВООРУЖЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю. Н. Старцев

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Раскрыта недостаточность квалификации персонала как традиционный фактор, определяющий эффективность производства на современном этапе развития промышленности. Показано, что для достижения нужного уровня конкурентоспособности предприятия необходимо оперировать компетенцией персонала как сбалансированным соотношением собственно квалификации с функционалом работника и предоставляемыми ему на данном этапе ресурсами, необходимыми и достаточными для достижения поставленных целей. На реальном примере рассмотрен генезис данной проблемы и приведены экспериментальные данные, демонстрирующие существенность роли компетенций для эффективности производства на примере угледобывающей промышленности. Дано определение компетенции персонала. Показано, как отношенческие, информационные и материальные взаимосвязи персонала позволяют формировать его компетенции.

Ключевые слова: *технико-технологическое перевооружение производственных предприятий, квалификация и компетенции персонала, взаимосвязи персонала, результативность производства.*

Для производственных предприятий в России на фоне устойчивого отставания в производительности труда от ведущих западных стран технико-технологическое перевооружение является чуть ли не единственным направлением усиления своей конкурентоспособности. Это обстоятельство предъявляет, в первую очередь, повышенные требования к персоналу этих предприятий, который должен обеспечивать нужный уровень вводимых в эксплуатацию техники и технологий, что, как оказалось, является далеко не простым делом. Для решения данного круга задач персонал предприятия должен обладать не только высокой квалификацией, как это традиционно считалось, но и взаимоувязанным набором некоторых иных качеств, который сейчас принято называть компетенцией [1; 2]. Настоящая статья призвана продемонстрировать экспериментальное подтверждение данного факта на примере угледобывающего предприятия.

Сейчас проблеме компетенций производственного персонала уделяется большое внимание, что видно по постоянно появляющимся публикациям (например, см. публикации Википедии [3], Х. З. Ксенофоновой [4], С. Черныгина [5], Р. Бояциса [6], Л. М. Спенсера [7], Л. В. Лабунского [8]). Обычно под компетенцией понимается способность отдельных субъектов в каждой новой ситуации, сложившейся

на производстве, уметь эффективно использовать свои знания, понимание, умения, навыки, которые составляют собственно суть квалификации, выстраивая при этом необходимые связи с окружающими субъектами, креативно дополняя формальные отношения с ними неформальными, координируя свои действия с их действиями и активно используя при этом предоставляемые полномочия и ресурсы.

Генезис описанной проблемы хорошо продемонстрирован в статье группы авторов А. И. Кукаренко и др. [9], в которой отражены проблемы внедрения и освоения современного высокопроизводительного добычного экскаватора HITACHI EX2500 на угольном разрезе «Новошахтинский» ОАО «Приморскуголь» (Приморский край). Устойчивый недобор производительности данным экскаватором до проектных значений на начальном этапе освоения вынудил управленческий и операционный персонал разреза осуществить ряд преобразований:

– организационные: были пересмотрены размеры и структура площадки, на которой действовал экскаватор, маршруты, количество и темп движения автосамосвалов, осуществлявших вывоз угля на склад готовой продукции;

– управленческие: была сформирована комплексная бригада из всех операторов данного забоя и их материальное вознаграждение было завязано

но на объёмы угля, вывезенного на склад готовой продукции;

– информационно-воспитательные: все без исключения работники данного забоя прошли специальную подготовку, в результате чего у них сформировалось чёткое представление о системе производственных взаимоотношений в забое и о том, как формируется и распределяется их фонд оплаты труда и как выбрать самому себе комплекс наиболее рациональных действий.

Постепенно в течение года после начала описанных преобразований данный экскаватор вышел на производительность, более чем вдвое превосходящую первоначальную и вплотную приближившуюся к проектным значениям.

Следует отметить, что случаев недоосвоенности новых техники и технологии в отечественной промышленности встречается довольно много, и не только в горнодобывающей отрасли. К сожалению, руководство подобных предприятий большей частью недооценивает или просто скрывает подобные факты от своих акционеров, опасаясь неблагоприятных кадровых решений.

Графики на рис. 1 и 2, построенные по данным В. Н. Кулецкого [10–12], иллюстрируют процессы освоения новой техники на угольном разрезе «Тугнуйский» (Республика Бурятия), директором которого В. Н. Кулецкий и является. Из графиков видно, как менялась удельная производительность основного оборудования разреза, то есть экскаваторов и автосамосвалов во времени. Поскольку за рассматриваемый период (6 лет) ни техника, ни технология, ни квалификация операционного персонала не менялись, то столь зна-

чительное увеличение удельной производительности можно объяснить исключительно ростом компетенций персонала и улучшением его взаимосвязанности в производственных процессах.

Категория «компетенция персонала» в сфере управления является относительно новой, поэтому имеют место разные трактовки её отдельными авторами. В настоящей работе использовано определение Л. В. Лабунского, которое отличается высокой чёткостью и структурированностью: *компетенция — это сочетание квалификации работника с предоставленными ему полномочиями, предназначенное для выполнения его производственных функций* [8. С. 5]. Таким образом, данное определение компетенции работника позволяет представить её как нематериальный ресурс, определяющий степень использования других ресурсов предприятия при выполнении своих основных задач. Иначе говоря, компетенция работника является экономической категорией, включающей квалификацию и полномочия, предоставленные ему в виде доступа к ресурсам предприятия и функций по использованию этих ресурсов для обеспечения экономически эффективного функционирования предприятия.

Таким образом, анализируя процессы технико-технологического перевооружения предприятия, которое является одной из форм реализации инновационного развития предприятия, можно сделать следующие выводы, имеющие стратегический характер:

– возможности отдельного работника на производстве не исчерпываются его квалификацией; можно выделить ряд факторов дополнительно,

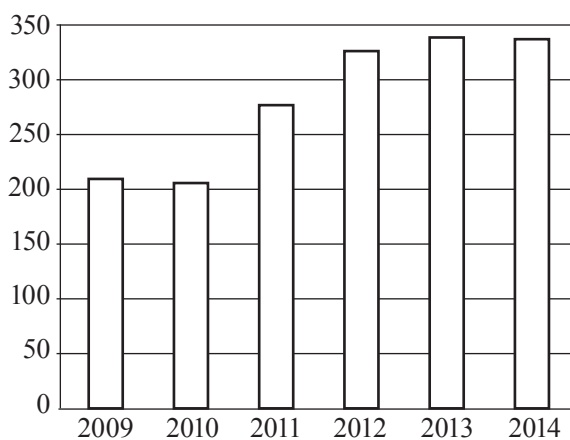


Рис. 1. Динамика годовой удельной производительности добычного экскаватора (тыс. м³ горной массы / кубокови в год) в ОАО «Разрез Тугнуйский»

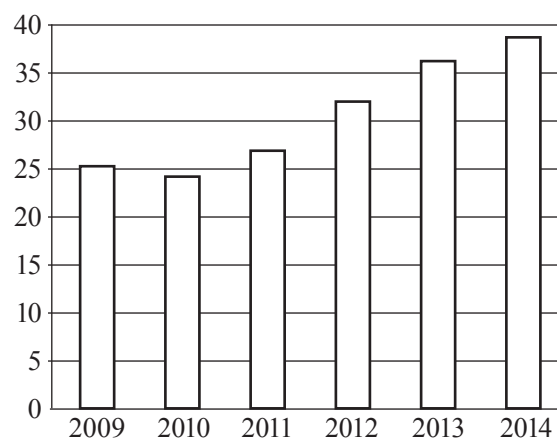


Рис. 2. Динамика годовой удельной производительности карьерного автосамосвала (тыс. т · км / автотонна грузоподъёмности в год) в ОАО «Разрез Тугнуйский»

которые способствуют эффективному выполнению им производственных функций; компетенция среди этих факторов занимает важнейшее место;

– функционал работника, то есть система функций, реализация которых обеспечивает достижение стоящих перед ним целей в заданной зоне ответственности и в заданный период, должен определяться исходя из тех целей, которые стоят перед предприятием, и задач, на которые распадается процесс движения к данным целям [13; 14];

– ресурсы предприятия, предоставляемые работнику, должны в полном объёме соответствовать целям и задачам, стоящим перед ним, а также возложенным на него функциям и его квалификации, чтобы избежать их неэффективных трат.

Изложенный подход к понятию «компетенция персонала» позволяет превратить компетенцию конкретного работника в дополнительный инструмент, повышающий эффективность производственного процесса в целом. Это, соответственно, позволяет поднять результативность процесса и всего предприятия благодаря интеграции ресурсов отдельных работников.

Следует отметить также, что эффективное проявление компетенций персонала зависит от эффективности (количества и качества) связей отдельных работников между собой и с окружающей средой. Анализируя опыт Научно-исследовательского и проектно-конструкторского института по добыче полезных ископаемых открытым способом (Челябинск), накопленный при изучении данных процессов [15. С. 5], можно говорить о трёх принципиально разных категориях данных связей.

Первой следует выделить категорию отношений связей. Эти связи характеризуются особенностями личностных отношений (структура, качество) отдельных работников и их групп. Из литературы по психологии деловых отношений известно, что вообще отношений, формирующих связей, известно много [16]. Для производственного процесса наиболее значимыми из них являются гармоничные, компромиссно-партнёрские и компромиссно-конфликтные связи. Под гармоничными здесь понимаются связи, появляющиеся в результате совместной работы и хорошего знания друг друга, включая привычки, манеры поведения и квалификационные возможности, то есть они базируются именно на длительности взаимо-

отношений и, как правило, не связаны с конечными результатами напрямую. Под компромиссно-партнёрскими понимаются связи, появляющиеся в результате взаимодействия достаточно случайных работников при их чётком понимании взаимодополняемости друг друга при движении к общему взаимовыгодному результату. Под компромиссно-конфликтными понимаются связи, возникающие в результате взаимодействия случайных работников при отсутствии у них понимания единого взаимовыгодного результата. Вместе с тем существуют ситуации, когда связи вообще отсутствуют, так как у работников не появляется понимания необходимости во взаимодействиях.

Второй важной категорией являются информационные связи, существование и эффективность которых в большой степени зависит от степени информированности отдельных работников и доступности для них различных информационных ресурсов (источников информации и каналов связи). В данной категории можно достаточно чётко выделить деловые связи, то есть горизонтальные и вертикальные связи между руководителями и операторами, выступающие основным фактором организации, поддержания и управления производственными и сопутствующими процессами; а также общие связи, создающие широкий фон, на котором разворачивается движение информации, обеспечивающее производственные и различные сопутствующие процессы. Очевидно, что при этом также возможна ситуация отсутствия или дефектности связей, из-за чего конкретные работники не имеют сколь-нибудь связного представления о тех производственных процессах, в которых они задействованы.

Связи, определяющие материальную обеспеченность производственного процесса и соединяющие его с источниками материальных ресурсов, которые могут быть весьма многочисленными, составляют третью категорию. Обилие источников материальных ресурсов обуславливает специфику данных связей. Это позволяет выделить среди них взаимодополняющие (связи с различными источниками, причём поставки из каждого не являются критическими, так как при необходимости они перекрывают друг друга); компенсирующие (связи с различными источниками, поставки из которых являются критическими в связи определённым дефицитом конкретного ресурса, поэтому по мере необходимости может происходить переключение поставок с одного источника на другие); а также требующие избы-

точных ресурсов (связи с источниками, поставки из которых требуют существенных дополнительных вложений, делающие их неэффективными, как правило, в результате острого дефицита конкретного продукта или каких-либо дополнительных условий, носящих неэкономический характер, поэтому при первой же возможности подобные связи обычно разрываются. Как и в первых двух случаях может быть исчезновение связей с какими-либо источниками в связи с их неэффективностью и возможностью автономного функционирования).

Описанные категории основных связей персонала с производственным процессом следует рассматривать через призму его компетенций, которые позволяют оптимизировать структуру и содержание связей, обеспечив тем самым эффективный производственный процесс.

В заключение следует отметить, что анализ экспериментальных данных позволяет сделать вывод о положительном влиянии компетенций персонала на результативность освоения новой техники. Именно высокий уровень компетенций позволяет персоналу на каждом новом рабочем месте и в каждой новой ситуации эффективно использовать свою квалификацию, выстраивать необходимые формальные и неформальные взаимосвязи и налаживать координацию своих действий с другими субъектами в рамках предоставленных полномочий.

Автор выражает благодарность А. М. Макарову, доктору технических наук, профессору, заместителю директора ООО «НИИОГР» по научной работе, благодаря инициативе которого стала разрабатываться настоящая тема и появилась данная статья.

Список литературы

1. Старцев, Ю. Н. Компетенции персонала — стратегический ресурс инновационного развития предприятия / Ю. Н. Старцев // Экономика нового времени: теоретические аспекты и практическая реализация : сб. ст. и тез. докл. XIX Всерос. науч.-практ. конф., 27–30 апр. 2015 г. — Челябинск, 2015. — С. 40–43.
2. Старцев, Ю. Н. Конкордация — путь повышения профессиональной компетенции персонала / Ю. Н. Старцев // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2015. — № 1 (356). Управление. Вып. 10. — С. 136–138.
3. Компетентность. Компетенция [Электронный ресурс] // Википедия — свободная энциклопедия. — URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
4. Ксенофонтова, Х. З. Механизм развития компетенций управленческого персонала предприятий корпоративного типа / Х. З. Ксенофонтова // Рос. предпринимательство. — 2010. — № 6. — С. 91–96.
5. Чернятин, С. Модель компетенций для профессионального развития менеджеров вертикально интегрированной компании / С. Чернятин // Кадровик. Кадровый менеджмент. — 2011. — № 11.
6. Бояцис, Р. Компетентный менеджер. Модель эффективной работы / Р. Бояцис. — М. : ГИППО, 2008. — 352 с.
7. Спенсер, Л. М. Компетенции на работе: модели максимальной эффективности работы / Л. М. Спенсер, С. М. Спенсер. — М. : ГИППО, 2005. — 371 с.
8. Лабунский, Л. В. Развитие компетенций персонала горнодобывающего предприятия / Л. В. Лабунский. — Екатеринбург, 2003. — 232 с.
9. Кукаренко, А. И. Роль организации производства при техническом перевооружении / А. И. Кукаренко, В. В. Ломовцев, А. В. Дьяконов [и др.] // Уголь. — 2011. — Июнь. — С. 70–72.
10. Кулецкий, В. Н. Создание на разрезе «Тугнуйский» организационно-технологических условий для высокопроизводительной работы экскаваторов Висугус 495HD / В. Н. Кулецкий, Д. В. Попов // Уголь. — 2012. — Декабрь. — С. 4–9.
11. Кулецкий, В. Н. Формирование угольного разреза нового технико-технологического уровня : учеб.-метод. пособие / В. Н. Кулецкий. — М. : Горная кн., 2013. — 36 с.
12. Кулецкий, В. Н. Разработка комплекса решений по формированию угольного разреза нового технико-технологического уровня : автореф. дис. ... канд. техн. наук / В. Н. Кулецкий. — Магнитогорск : Магнитогор. гос. техн. ун-т, 2013. — 21 с.
13. Дьяконов, А. В. Функционал начальника участка для различных организационных структур угледобывающих предприятий / А. В. Дьяконов // Инновационные подходы к повышению эффективности и безопасности производства : отдел. ст. Горного информ.-аналит. бюл. (науч.-техн. журн.). — М. : Горная кн., 2010. — С. 67–80.

14. Дьяконов, А. В. Развитие функционала начальника участка на угольном разрезе / А. В. Дьяконов, В. Б. Артемьев // Горный информ.-аналит. бюл. – 2013. – № 6. – С. 240–247.
15. Галкин, В. А. Проектирование организационной структуры угледобывающего предприятия / В. А. Галкин, А. Б. Килин, А. М. Макаров. – М. : Горная кн., 2011. – 24 с.
16. Яхонтова, Е. С. Эффективные технологии управления персоналом / Е. С. Яхонтова. – СПб. : Питер, 2003. – 272 с.

Сведения об авторе

Старцев Юрий Николаевич — кандидат технических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. uns47@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2015. No. 18 (373). Economy. Issue 51. Pp. 176–181.

THE EFFICIENCY OF PRODUCTION AND THE COMPETENCE OF PERSONNEL IN THE TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL RE-EQUIPMENT OF THE ENTERPRISE

Yu. N. Startsev

Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. uns47@mail.ru

It reveals the insufficiency of qualified personnel as a factor of production efficiency at the present stage of development. It is shown that the development of staff competencies is the most obvious output of enterprises to a new level of competitiveness at the current level of productivity. The experimental data, demonstrating the essentiality of the role of competencies for production efficiency on the example of the coal industry. The definition of the competence of the personnel. Shows how attitudinal, informational, and material relationships allow staff to form its competence.

Keywords: *technical and technological re-equipment of industrial enterprises; competence of personnel; the relationship of staff; the effectiveness of production.*

References

1. Startsev Yu.N. Kompetentsii personala — strategicheskij resurs innovatsionnogo razvitiya predpriyatiya [Workforce competencies — strategic resource of innovative development of the enterprise]. *Ehkonomika novogo vremeni: teoreticheskie aspekty i prakticheskaya realizatsiya* [The economy of modern times: the theoretical aspects and practical implementation]. Chelyabinsk, 2015. Pp. 40–43.
2. Startsev Yu.N. Konkordatsiya — put' povysheniya professional'noj kompetentsii personala [Concordia as a way to enhance the professional competence of the staff]. *Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2015, no. 1 (356), pp. 136–138.
3. Kompetentnost'. Kompetencija [Competence. Competence]. *Wikipedia*. Available at: <http://ru.wikipedia.org/wiki>
4. Ksenofontova H.Z. Mehanizm razvitija kompetencij upravlencheskogo personala predpriyatij korporativnogo tipa [The mechanism of development of competences of management staff of enterprises enterprise type]. *Rossijskoe predprinimatel'stvo* [Russian business], 2010, no. 6, pp. 91–96.
5. Chernjatin S. Model' kompetencij dlja professional'nogo razvitiya menedzherov vertikal'no integrirovannoj kompanii [The model of competences for the professional development of managers of vertically integrated companies]. *Kadrovik. Kadrovij menedzhment* [Personnel officer. Personnel management], 2011. no. 11.
6. Wojacis R. *Kompetentnyj menedzher. Model' jeffektivnoj raboty* [Competent Manager. Model effective work]. Moscow, 2008. 352 p.
7. Spenser L.M., Spenser S.M. *Kompetencii na rabote: Modeli maksimal'noj jeffektivnosti raboty* [Competence at work: Models for maximum efficiency]. Moscow, 2005. 371 p.
8. Labunskij L.V. *Razvitie kompetencij personala gornodobyvajushhego predpriyatija* [Competence development of the personnel of the mining company]. Ekaterinburg, 2003. 232 p.

9. Kukarenko A.I., Lomovtsev V.V., D'yakonov A.V. et al. Rol' organizatsii proizvodstva pri tekhnicheskom perevooruzhenii [The role of production organization for technical modernization]. *Ugol'* [Coal], 2011, June, pp. 70–72.

10. Kuletskij V.N., Popov D.V. Sozdanie na razreze «Tugnujskij» organizatsionno-tekhnologicheskikh uslovij dlya vysokoproizvoditel'noj raboty ehkskavatorov «Bucyrus 495HD» [Creating the cut “tugnuyskoe” organizational and technological conditions for efficient operation of excavators “Bucyrus 495HD”]. *Ugol'* [Coal], 2012, December, pp. 4–9.

11. Kuletskij V.N. *Formirovanie ugol'nogo razreza novogo tekhniko-tekhnologicheskogo urovnya* [The formation of the coal mine of new technical and technological level]. Moscow, 2013. 36 p.

12. Kuletskij V.N. *Razrabotka kompleksa reshenij po formirovaniyu ugol'nogo razreza novogo tekhniko-tekhnologicheskogo urovnya* [Development of solutions for the formation of a new coal mine technical and technological level]. Magnitogorsk, 2013. 21 p.

13. D'yakonov A. V. Funkcional nachal'nika uchastka dlja razlichnyh organizacionnyh struktur ugledobyvayushhih predpriyatij [The functional head of the site for different organizational structures of coal mines]. *Innovacionnye podhody k povysheniju jeffektivnosti i bezopasnosti proizvodstva* [Mining informational and analytical bulletin]. Moscow, Gornaja kniga Publ., 2010. Pp. 67–80.

14. D'yakonov A.V., Artem'ev V.B. Razvitie funkcionala nachal'nika uchastka na ugol'nom razreze [The development of the functional head of the site for coal mine]. *Gornyj informacionno-analiticheskij bjulleten'* [Mining informational and analytical bulletin], 2013, no. 6, pp. 240–247.

15. Galkin V.A., Kilin A.B., Makarov A.M. *Proektirovanie organizatsionnoj struktury ugledobyvayushhego predpriyatiya* [Designing organizational structure coal mining company]. Moscow, 2011, 24 p.

16. Yakhontova E.S. *Ehffektivnye tekhnologii upravleniya personalom* [Effective technologies of personnel management]. S.-Peterburg, Piter Publ., 2003. 272 p.

УДК 330.13
ББК 65.245

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА КАК ИНСТРУМЕНТ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ

З. С. Биткулова

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Рассматривается один из наиболее актуальных и дискуссионных вопросов в современной экономической теории — вопрос о заработной плате и её доли в структуре добавленной стоимости корпорации. Исследуется роль заработной платы в механизме распределения добавленной стоимости как одного из его основных инструментов. Описываются особенности оплаты труда наёмных работников в крупных российских корпорациях и основных факторов, оказывающих влияние на объём заработной платы. Даются рекомендации по модернизации использования заработной платы наёмных работников в российских корпорациях как одного из инструментов распределения добавленной стоимости корпорации.

Ключевые слова: *заработная плата, инструмент, добавленная стоимость, эффективный контракт.*

Основу процесса создания добавленной стоимости в российских корпорациях составляют взаимодействия таких ключевых субъектов корпорации, как собственник, наёмный работник, менеджер, государство, инвесторы. Эффективность данных процессов в корпорации обусловлена системой распределения добавленной стоимости, определяющих через систему стимулов долю участия субъектов корпорации в процессах производства. Однако если в процессе производства все субъекты имеют единую цель — создание добавленной стоимости, то в момент распределения возникают противоречия между субъектами. Основным противоречием в корпорациях при распределении добавленной стоимости становится проблема заработной платы как оценки эффективности наёмных работников. Отношения распределения имеют прямую связь с производством, так как структура производства отчасти определяет структуру распределения. Во-первых, пропорции при распределении добавленной стоимости между субъектами корпорации определяются собственником средств производства на основе его субъективного индивидуального мнения. Во-вторых, распределительные отношения являются основой формирования системы стимулирования и мотивации, определяющих степень участия субъектов корпорации в процессе производства добавленной стоимости. Таким образом, мы можем представить систему отношений работодателя и наёмного работника [7].

На практике зарплату наёмный работник получает, во-первых, только после того, как он потрудился и создал добавленную стоимость, во-вторых, когда эта стоимость была реализована на рынке, в-третьих, при условии, что реализованная добавленная стоимость больше зафиксированной в контракте заработной платы и, в-четвёртых, при соблюдении работодателем действующего законодательства. Тем самым зарплата предполагает следующие компоненты:

- наличие двух экономических субъектов (наёмный работник и работодатель);
- исходный денежный фонд (добавленная стоимость);
- наличие стоимостных потоков;
- образование денежного фонда работников (доход работника).

Посредством их взаимодействия происходят выделение, обособление и движение части добавленной стоимости как материальной субстанции заработной платы. В результате заработная плата, аналогично прибыли, проценту, косвенным налогам осуществляет распределительную финансовую функцию, то есть представляет собой форму и специфический финансовый инструмент распределения добавленной стоимости корпорации [2].

Это делает её важнейшим предметом исследования финансовой науки в целом и финансового менеджмента в частности. Таким образом, в теоретическом аспекте зарплата выступает объективным явлением, а следовательно, экономиче-

ской категорией и субъективным стоимостным инструментом. В качестве категории она выражает совокупность отношений индивидов с различными отечественными и зарубежными экономическими субъектами по поводу распределения добавленной стоимости и формирования материальной базы обеспечения жизнедеятельности человека в рыночной экономике. М. В. Васильева считает, что в качестве стоимостного инструмента зарплата является результатом субъективной деятельности и охватывает систему конкретных финансовых решений экономических субъектов [5]. Субъективный характер действия зарплаты проявляется в очередности распределения выручки и размере каждого инструмента. На практике они определяются уровнем социально-экономической значимости и реальной силы субъектов. Каждый участник первичного распределения добавленной стоимости в конкурентной борьбе реализует свои интересы. Результаты соперничества находят выражение в изменении контрактов, коллективных договоров, в бюджетном, налоговом, уголовном законодательстве, в механизме учётно-денежной политики.

Необходимо учесть позиции заработной платы, относительно которых проводится анализ: во-первых, чаще всего зарплата возникает при пересечении производственных отношений и обмена рабочей силы, основные противоречия «собственник — работник» возникают именно здесь, во-вторых, основной функцией заработной платы является обеспечение для воспроизводства рабочей силы и эффективное производство объёма жизненных благ, который наёмный работник получает в обмен за совершённую работу; в-третьих, заработная плата является категорией сразу и макро- и микроэкономики; в-четвёртых, заработная плата и её уровень связаны как с процессом производства, так и с потребностями наёмного работника, потому что все источники средств на воспроизводство рабочей силы определяются в сфере производства, а их формирование не выходит за рамки конкретного предприятия.

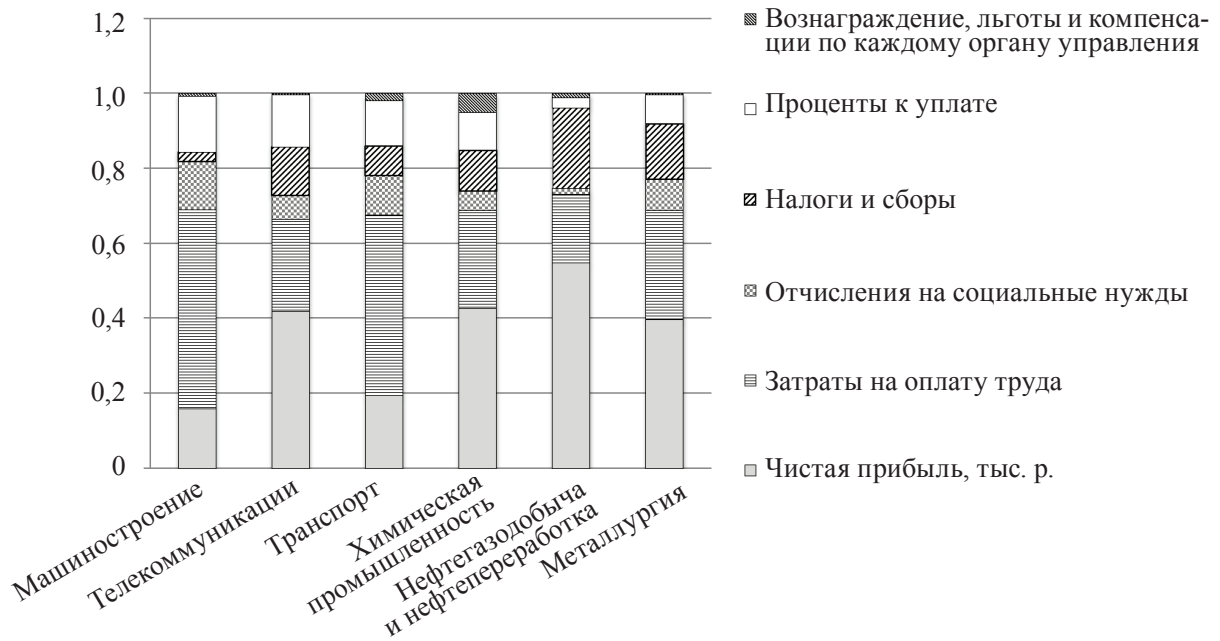
Для анализа доли заработной платы в добавленной стоимости российских корпораций используем данные бухгалтерской отчётности, полученные с помощью информационно-аналитической системы Figa Pro. В качестве анализируемых отраслей для реализации на практике алгоритма оценки структуры добавленной стоимости с учётом выделенных субъектов были взяты следующие: нефтегазовая, металлургическая,

химическая промышленность, машиностроение, транспорт и связь. В качестве объектов исследования были взяты данные о деятельности крупных российских корпораций из списка «ТОП-100 корпораций России по капитализации». Всего были проанализированы данные по 50 российским корпорациям, информация по которым была усреднена (рассчитано среднее арифметическое).

Рассчитаем показатель добавленной стоимости по методике, предложенной Д. А. Плетнёвым [11], воспользовавшись информационной базой по каждой исследуемой отрасли за 2009–2014 гг. В данной методике расчёт добавленной стоимости проводится путём суммирования отдельных частей бухгалтерского баланса, соответствующих отдельному субъекту. Так, добавленная стоимость корпорации есть сумма чистой прибыли, распределяемой собственнику; заработной платы и социальных отчислений, распределяемых работникам; налогов и сборов, отчисляемых государству; процентов к уплате, отчисляемых инвесторам.

При опробовании методики, предложенной автором, необходимо учитывать некоторые особенности российской бухгалтерской отчётности. Во-первых, часть добавленной стоимости, присваиваемая собственником корпорации в виде чистой прибыли, в ряде случаев принимает отрицательные значения, что для нас означает нулевую долю добавленной стоимости владельцев. Поэтому данные для диаграмм были использованы за те промежутки времени, где для всех анализируемых корпораций прибыль была положительна, а также из анализа были исключены хозяйствующие субъекты, у которых расчётное значение добавленной стоимости оказалось отрицательным (то есть если материальные затраты оказывались выше выручки). Для таких хозяйствующих субъектов нельзя говорить о распределении добавленной стоимости.

Анализ структуры добавленной стоимости 50 крупных российских корпораций за последние 5 лет показал следующее: доля затрат на оплату труда варьируется от 22 до 52% в зависимости от отрасли. Нужно отметить, что ситуация во всех корпорациях отрасли одинаковая. Наиболее ярко эта тенденция выражена в машиностроении и транспортной отрасли, где доля затрат на оплату труда максимальная. Чистая прибыль данных корпораций в несколько раз меньше затрат на оплату труда работникам. Доля этих корпораций в выборке составляет 14%.



Структура добавленной стоимости крупных российских корпораций (по отраслям)

Во всех остальных анализируемых отраслях доля заработной платы в добавленной стоимости составляет менее 15%. Можно говорить о противоречиях, которые возникают на основе этих распределительных отношений. Чистая прибыль собственника во много раз выше доли работника. Однако на сегодняшний день не решена проблема оптимальных пропорций при распределении добавленной стоимости между субъектами корпораций. Проблема противоречий работодателя и наёмного 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 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, отношения, связанные с распределением добавленной стоимости, лежат в основе формирования системы стимулирования и мотивации, определяющих степень участия субъектов в процессе производства добавленной стоимости.

Данный аспект является выражением социальной справедливости и экономической эффективности процессов распределения [1; 2].

Элементами данной системы являются работодатель, то есть собственник корпорации, и наёмный 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 наёмного работника в максимизации своих доходов.

Специфику противоречивых отношений собственника и наёмного 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 на цели 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 чис-

ле и добавленная стоимость, поступают в фонды головной компании. Добавленная стоимость не реинвестируется на различные ресурсные потребности, а структура её распределения зависит от узкой группы собственников и перестаёт быть источником развития корпорации.

Особое внимание экономисты уделяют институциональной среде и отсутствию эффективных условий институтов. Д. А. Плетнёв считает что основные изменения в отношениях субъектов корпорации в распределительных отношениях зависят от уровня развития институциональной среды корпорации [2].

Система отношений работодателей и наёмных рабочих в России всё ещё очень далека от эффективной модели функционирования согласно принципам социального партнёрства, лежащим в основе трудовых отношений в экономически развитых странах. Невозможно создать эффективные отношения субъектов корпорации, не обеспечивая фундаментальные условия их функционирования и развития. Достижение согласия возможно только с помощью довольно трудного процесса взаимноответственного и скоординированного взаимодействия трёх сторон — государства, собственников и наёмных рабочих, основанного на экономических, социальных, политических механизмах и инструментах государства, формирующего оптимальную среду рынка. Доминирующий институт регулирования отношений труда и капитала — корпорация. Корпорация обладает такими важными элементами, как стабильность и непредвиденность, позволяющими стать устойчивой против изменений структуры. Одним из обязательных компонентов являются трудовые ресурсы, которые обуславливают эту способность к развитию. Кроме того, полагая, что в любой рыночной системе все вопросы формирования экономических отношений собственника и рабочего принадлежат корпорации, потребность обеспечения оптимального механизма распределения для системы этих отношений на микроуровне бесспорна. Кроме того, корпорация, созданная работодателем и находящаяся в его владении и есть институт, относительно эффективной деятельности которой он несёт ответственность. Таким образом, у работодателя есть возможность использовать все рычаги влияния в целях формирования оптимального механизма её функционирования. Кроме того, у работодателя большие финансовые и организационные возможности, которые позволя-

ют строить эффективные отношения в условиях макроэкономической нестабильности и рисков. Поэтому в рамках корпорации возможно установить оптимальные пропорции добавленной стоимости, способствующие достижению целей социально-экономического характера.

Для этого рассмотрим различные формы демократизации отношений собственности. Одной из таких форм является участие наёмных работников в процессе распределения добавленной стоимости корпорации. Участие в распределительных отношениях позволяет создать партнёрские отношения между собственником и наёмным работником, вызвать заинтересованность у последнего в эффективном использовании капитала. Изменение зарплаты для наёмного 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 наёмных работников.

Другая форма разрешения конфликтов в рамках процессов распределения добавленной стоимости — привлечение наёмного персонала к владению собственностью, которая называется «диффузия собственности». В целом диффузия собственности, как инструмент социального партнёрства, — 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 потому к увеличению эффективности его деятельности.

Ещё одна форма отношений между собственником и наёмным 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 увеличении за счёт этого его трудовой активности. Эта форма демократизации отношений собственности нашла отраже-

ние 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 наёмных работников.

Самым сильным фактором удовлетворённости наёмных работников является сокращение промежутка в статусе и оплате труда между самыми высокими и начальными уровнями, сглаживание социальных различий на основе общих ценностей, ответственности и вознаграждения, ориентации на коллективные достижения успехов.

В результате реализация всех продуманных инструментов разрешения противоречий между основными субъектами корпорации, направленных на процессы их интеграции и диффузии функциональных особенностей собственника и наёмного работника, определила следующие изменения в системе их отношений:

- увеличение заработной платы профессиональных менеджеров как результат делегирования им полномочий, направленных на эффективную реализацию предпринимательской функции;

- увеличение в целом доли участия наёмного работника в распределённой добавленной стоимости вследствие увеличения роли интеллектуального капитала в производстве;

- усиление экономического неравенства в группе нанятого труда на основе изменения роли отдельных групп нанятых рабочих (менеджеры) в ходе производства стоимости.

Естественно, набор представленных инструментов, снижающих степень противоречия экономических интересов субъектов корпорации, главным образом, реализуется через механизм функционирования корпорации. И, кроме того, только в корпорации есть возможность, принимая во внимание все особенности её функционирования, создать оптимальный механизм формирования пропорций распределения добавленной стоимости, соответствующей вложенным капиталу и труду.

Все рассмотренные инструменты дают возможность корпорации изменить существующий сегодня статус собственника рабочей силы как «поставщика труда», на другой — «экономически равноправный корпоративный участник». Произойдёт переход от единственного и рискованного механизма воспроизводства рабочей силы, основанного на доходе в форме заработной платы, к амортизационному механизму плюс заработная плата. Таким образом, новый способ соединения рабочей силы со средствами производства в предлагаемом формате как экономическая категория выражает отношения экономического равенства между собственником предприятия и наёмным рабочим по поводу их совместного использования в процессе повышения эффективности производства находящимися в их собственности факторов производства, возмещением их износа, распределения и использования добавленной стоимости.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Противоречия развития отношений собственности в современной российской экономике / В. И. Бархатов // Труды VI Всероссийского симпозиума по экономической теории / отв. ред. А. И. Татаркин, Е. В. Попов. – Екатеринбург, 2014. – С. 9–10.
2. Бархатов, В. И. Институциональные особенности присвоения добавленной стоимости в российских корпорациях / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнёв // Труды IV Всероссийского симпозиума по экономической теории / отв. ред. А. И. Татаркин, Е. В. Попов. – Екатеринбург, 2010. – С. 136–139.
3. Баткаева, И. А. Управление персоналом: теория и практика, организация оплаты труда персонала / И. А. Биткулов, Е. А. Митрофанов ; под ред. А. Я. Кибанова. – М. : Проспект, 2012. – 64 с.
4. Булатов, А. С. Экономика : учебник / А. С. Булатов. – 3-е изд. – М. : Юрист, 1999. – 896 с.
5. Васильева, М. В. Методика оценки добавленной стоимости в условиях функционирования комплекса учётно-аналитического обеспечения социальной и отраслевой бюджетной поддержки / М. В. Васильева, Е. С. Савкина // Экон. и гуманитар. науки. – 2012. – № 10. – С. 55–62.
6. Елисеева, Е. Н. Анализ выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью на уровень отраслевого риска промышленного предприятия / Е. Н. Елисеева, И. П. Ильичёв, О. А. Угарова, И. А. Казанцев // Сборник трудов Международной научно-экономической конференции им. академика П. П. Маслова. – № 1. – Берлин, 2013. – С. 87–92.

7. Заработная плата в России: эволюция и дифференциация : монография / под ред. В. Е. Гимпельсона, Р. И. Капелюшникова. – М. : Изд. дом ВШЭ, 2008. – 575 с.
8. Кондратьева, О. Г. Методы управления добавленной стоимостью в технологической цепи машиностроительных предприятий : дис. ... канд. экон. наук / О. Г. Кондратьева. – СПб., 2012.
9. Малютин, А. Добавленная стоимость в управлении предприятиями / А. Малютин // Экономист. – 2008. – № 7. – С. 69–76.
10. Политика доходов и заработной платы / под ред. П. В. Савченко, Ю. П. Кокина. – М. : Экономист, 2004. – 525 с.
11. Плетнёв, Д. А. Добавленная стоимость корпорации: теория и российская практика / Д. А. Плетнёв // Журн. экон. теории. – 2013. – № 1. – С. 131–146.
12. Половкин, С. Е. Управление добавленной стоимостью хозяйствующих субъектов : дис. ... канд. экон. наук / С. Е. Половкин. – Казань, 2007.
13. Яковлев, Р. А. Оплата труда в организации / Р. А. Яковлев. – М. : МЦФЭР, 2005. – 528 с.
14. Fernandez, P. Company valuation methods. The most common errors in valuations / P. Fernandez // Research Paper University of Navarra. – 2002. – № 449.
15. Фетисов, В. Д. Заработная плата как специфический финансовый инструмент распределения добавленной стоимости / В. Д. Фетисов, Т. В. Фетисова // Финансы и кредит. – 2011. – № 33 (465). – С. 12–19.

Сведения об авторе

Биткулова Зинфира Саматовна — преподаватель кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. zinfira@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2015. No. 18 (373). *Economy. Issue 51. Pp. 182–188.*

WAGE AS AN INSTRUMENT FOR VALUE ADDED DISTRIBUTION IN RUSSIAN CORPORATIONS

Z. S. Bitkulova

Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. zinfira@csu.ru

The article discusses one of the most important and controversial questions in modern economic theory the issue of wages and its share in the structure of added value to the Corporation. Examines the role of wages in the mechanism of distribution of value added, as one of its main tools. Describes the features of remuneration of labor of employees in the largest Russian corporations and the major factors influencing the amount of wages. Recommendations for modernization of the use of wages as an instrument of value added distribution Corporation.

Keywords: *wages, tools, added value, effective contract.*

References

1. Barhatov V.I. Protivorechiya razvitiya otnosheniy sobstvennosti v sovremennoy rossiyskoy ekonomike [Contradictions of development of the relations of property in modern Russian economy]. *Trudy VI Vserossiyskogo simpoziuma po ekonomicheskoy teorii* [Works VI of the All-Russian symposium on the economic theory]. Ekaterinburg, 2014. Pp. 9–10. (In Russ.).
2. Barhatov V.I., Pletnev D.A. Institutsionalnyie osobennosti prisvoeniya dobavlennoy stoimosti v rossiyskikh korporatsiyah [Institutional features of assignment of a value added in Russian corporation]. *Trudy IV Vserossiyskogo simpoziuma po ekonomicheskoy teorii* [Works IV of the All-Russian symposium on the economic theory]. Yekaterinburg, 2010. Pp. 136–139. (In Russ.).
3. Batkaeva I.A., Mitrofanova E.A. *Upravlenie personalom: teoriya i praktika, organizatsiya oplaty i truda personala* [Human resource management: theory and practice, organization of compensation of the personnel]. Moscow, Prospekt Publ., 2012. 64 p. (In Russ.).

4. Bulatov A.S. *Ekonomika* [Economics]. Moscow, Yurist Publ., 1999. 896 p (In Russ.).
5. Vasileva M.V. Metodika otsenki dobavlennoy stoimosti v usloviyah funktsionirovaniya kompleksa ucheto-analiticheskogo obespecheniya sotsialnoy i otraslevoy byudzhethnoy podderzhki [Value added assessment technique in operating conditions of a complex of registration and analytical ensuring social and branch budgetary support]. *Ekonomicheskie I gumanitarnye nauki* [Economic and humanities], 2012, no. 10, pp. 55–62. (In Russ.).
6. Eliseeva E.N., Ilichev I.P., Ugarova O.A., Kazantsev I.A. Analiz vyipuska produktsii s vyisokoy dobavlennoy stoimostyu na uroven otraslevogo riska promyshlennogo predpriyatiya [The analysis of production with a high value added on the level of branch risk of the industrial enterprise]. *Sbornik trudov Mezhdunarodnoy nauchno-ekonomicheskoy konferentsii imeni akademika P. P. Maslova* [The collection of works of the International scientific and economic conference of the academician P. P. Maslov]. Vol. 1. Berlin, 2013. Pp. 87–92. (In Russ.).
7. Gimpelsona V.E., Kapelyushnikova R.I. *Zarabotnaya plata v Rossii: evolyutsiya I differentsiatsiya: monografiya* [A salary in Russia: evolution and differentiation]. Moscow, 2008. 575 p. (In Russ.).
8. Kondrateva O.G. *Metody upravleniya dobavlennoy stoimostyu v tehnologicheskoy tsepi mashinostroitelnykh predpriyatii* [Methods of management of a value added in a technological chain of machine-building enterprises. Thesis]. St. Petersburg, 2012. (In Russ.).
9. Malyutin A. Dobavennaya stoimost v upravlenii predpriyatiyami [Value added in management of the enterprises]. *Ekonomist* [Economist], 2008, no. 7, pp. 69–76. (In Russ.).
10. Savchenko P.V., Kokina Yu.P. *Politika dohodov I zarabotnoy platyi* [Policy of the income and salary]. Moscow, Ekonomist, 2004. 525 p. (In Russ.).
11. Pletnev D.A. Dobavennaya stoimost korporatsii: teoriya I rossiyskaya praktika [Value added of corporation: theory and Russian practice]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii* [Magazine of the economic theory], 2013, no. 1, pp. 131–146. (In Russ.).
12. Polovkin S.E. *Upravlenie dobavlennoy stoimostyu hozyaystvuyuschih sub'ektov* [Management of a value added of economic entities. Thesis]. Kazan, 2007. (In Russ.).
13. Yakovlev R.A. *Oplata truda v organizatsii* [Compensation in the organization]. Moscow, MTsFER Publ., 2005. 528 p. (In Russ.).
14. Fernandez P. Company valuation methods. The most common errors in valuations. *Research Paper University of Navarra*, 2002, no. 449. (In Span.).
15. Fetisov V.D., Fetisova T.V. Zarabotnaya plata kak spetsificheskiiy finansovyy instrument raspredeleniya dobavlennoy stoimosti [Salary as specific financial instrument of distribution of a value added]. *Finansyi i kredit* [Finance and credit], 2011, no. 33 (465), pp. 12–19. (In Russ.).

УДК 336.71
ББК 65.262.10

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА И США НА ПРОЦЕССЫ КОНЦЕНТРАЦИИ КАПИТАЛА И ПРОИЗВОДСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

П. Н. Лютов

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

В настоящее время процессы концентрации производства и капитала в России претерпевают значительные изменения, предопределяясь изменениями во внешней среде. Одним из существенных факторов, оказывающих влияние на процессы концентрации производства и капитала, является введение санкций против России Европейским союзом и США, а также ответные меры Правительства РФ. Рассмотрены изменения, вызванные реализацией программ импортозамещения, проанализирована динамика экономических показателей, отражающих процессы концентрации. Выделены позитивные и негативные тенденции, которые складываются в настоящее время в экономике различных отраслей страны. Выделено место фактора действующих санкций ЕС и США в процессе взаимодействия субъектов хозяйствования, а также порождаемые ими противоречия, определяющие процессы концентрации. Предложена классификация противоречий, вызывающих изменения в процессах концентрации капитала и производства, выделены направления поиска возможностей повышения экономических показателей в условиях действия санкций посредством процессов концентрации производства и капитала.

Ключевые слова: *концентрация капитала, концентрация производства, санкции, импортозамещение.*

В настоящее время мировые тенденции выводят на передний план крупные корпоративные образования, имеющие высокий уровень концентрации капитала и производства. Исследования экономических процессов на протяжении длительного отрезка времени подтверждают эффективность данного вида структур, которые используют преимущества своей мощи за счёт экономии на масштабах производства, доступности финансовых ресурсов, преимуществ значимой доли рынка, диверсификационных процессов и пр. Процессы концентрации производства и капитала представляют собой достаточно разнообразное и противоречивое явление, а последствия их проявлений в экономике могут наряду с позитивными последствиями вызывать и негативные. Среди возможных отрицательных последствий процессов концентрации наиболее существенными и оказывающими сильные воздействия на экономику можно назвать ограничение конкуренции и монополизацию рынка. Однако, как показывает опыт развития экономических систем, в большинстве случаев концентрация несёт положительные последствия, сопровождаясь выходом на новые рынки сбыта, создавая дополнительные рабочие места, уменьшая материальные и трудовые затраты, осуществляя техническую

реконструкцию производства, работы по защите окружающей среды, предполагая сокращение нагрузки на государственный бюджет за счёт снятия государственных дотаций при перекрёстном субсидировании участников концентрации и обеспечивая прочие преимущества.

Целью статьи является изучение влияния антироссийских санкций Европейского союза и США как причины возникающих противоречий, вызывающих изменения в процессах концентрации капитала и производства в стране.

Анализ экономических тенденций развития указанных процессов в Российской Федерации показал, что за последние годы российский рынок концентрации капитала (анализируются сделки слияний и поглощений) по объёму сравнялся с рынками многих развитых стран. По мнению П. А. Ловчиновского, основной особенностью сделок слияний и поглощений, направленных на концентрацию производства и капитала отечественных компаний, является их стратегический императив, и это обстоятельство влияет на все остальные аспекты развития рынка [7]. Однако, как показал анализ объёмов сделок на отечественном рынке слияний и поглощений (M&A), в 2014 г. произошло существенное снижение активности. Так, сумма сделок

в долларовом эквиваленте сократилась на 71 % по сравнению с 2013 г., а в 2015 г. эта тенденция сохранилась (по результатам первого полугодия объёмы сделок составили 58 % объёмов 2014 г. [18]). Как отмечают эксперты, это наихудший результат с 2002 г. Кроме того, отмечается активность российских компаний в секторе M&A вне страны. Так, за 2014 г. объём данных операций достиг 5,4 млрд долл., что на 92 % больше, чем в 2013 г. [12].

Причин, вызвавших данную ситуацию, может быть множество. Так, российский рынок слияний и поглощений может сокращаться, коррелируя с общим экономическим спадом. В соответствии с данными Росстата, ВВП за январь–июнь 2015 г. сократился на 4,6 % по сравнению с аналогичным периодом 2014 г., индекс промышленного производства за этот же период снизился на 4,9 %. Наиболее сильное падение производства отмечается в отраслях, которые зависят от инвестиционного спроса (такие отрасли, как металлургия, машиностроительный комплекс, производство строительных материалов и пр.). Кроме того, отмечается снижение реальных доходов населения на 3,1 % по сравнению с 2014 г., что не обеспечивает роста отраслям, ориентированных на потребительский спрос, например, пищевой и лёгкой промышленности.

Экономический спад повлиял и на стремление собственников предприятий сократить расходы на модернизацию и расширение производства. Так, по данным Росстата, инвестиции в основной капитал сократились в июне 2015 г. на 7,1 % по сравнению с предшествующим годом, а за январь–июнь — на 5,4 %. Снижение объёмов инвестирования в основной капитал на 3,4 % отмечалось и в 2014 г. по сравнению с 2013 г.

Кроме того, существенное влияние на экономические процессы во всём мире оказывает динамика цен на нефть, её снижение до уровня ниже 50 долл. за баррель марки Brent. С учётом высокой доли доходов от нефтегазовых компаний в экономике России сокращение уровня цен на нефть приводит к спаду в ряде прямо и косвенно зависящих отраслей, начиная с отраслей производства оборудования до отраслей, предоставляющих услуги. Кроме того, существенным фактором, влияющим на процессы концентрации производства и капитала в России, может считаться снижение темпов роста китайской экономики и колебания на мировых фондовых рынках.

Одновременно в июле–августе продолжилось падение курса рубля к доллару, достигнув 25 августа 2015 г. 70,75 р. Этот фактор может оказывать как позитивное влияние на процессы концентрации, стимулируя инвестирование в основные фонды, так и негативное влияние, предполагая отток капитала из страны.

В то же время негативным моментом при прогнозе развития процессов концентрации может быть наличие высокого уровня задолженностей российских компаний и невозможность привлечения новых кредитных ресурсов в силу влияния санкций США и Евросоюза, которые были дополнительно расширены летом 2015 г. и продлённые до марта 2016 г. Санкции закрывают для многих российских компаний доступ к зарубежным рынкам капитала, что, учитывая снижение возможностей внутрироссийского кредитования, вызывает сложности, связанные с привлечением необходимых средств для финансового обеспечения сделок на рынке слияний и поглощений. Санкции, связанные с запретом ввоза продукции и технологий, направленных на совершенствование производственного процесса и технологическое обновление, могут быть также рассмотрены как негативный фактор развития процессов концентрации в некоторых отраслях экономики.

С другой стороны, вводимые в отношении российской экономики санкции США и Евросоюза могут быть рассмотрены и как позитивные для развития процессов концентрации производства. Так, запрет на ввоз в Россию некоторых видов иностранной продукции открывает существенные возможности для развития отечественного производства. Сформированный в Минпромторге перечень приоритетных критических видов продукции, установленных для импортозамещения в ближайшей перспективе включает 23 отрасли и сегмента, около 800 видов продукции и технологий [13]. Так, к 2020 г. намечено сокращение доли импортной продукции в авиапроме с 92 до 71 %, в станкоинструментостроении — с 88,5 до 58 %, в радиоэлектронной промышленности — с 82 до 44 %, в нефтегазовом секторе машиностроения — с 60 до 43 %. Также импортозамещение затрагивает и другие важные отрасли экономики, в частности, агропромышленный комплекс, IT-индустрию, лёгкую, медицинскую и фармацевтическую промышленность и др. Однако необходимо учитывать, что развитие каждого из секторов экономики может иметь различные тем-

пы роста и определяется множеством специфических факторов.

Можно отметить наличие сложной структуры социально-экономических явлений и факторов, носящих неоднозначный и противоречивый характер и оказывающих влияние на процессы концентрации производства и капитала. В связи с этим является актуальным изучение причин и противоречий, вызывающих изменения в процессах концентрации капитала и производства, и определение места санкций Евросоюза и США и их влияния в данном аспекте.

Для определения роли санкций Евросоюза и США в развитии процессов концентрации капитала и производства необходимо проанализировать накопленный теоретический опыт, связанный с проблемами выявления и классификации данных противоречий. Так, ещё К. Маркс основным противоречием развития всех экономических процессов называл противоречие, которое возникает между производительными силами и производственными отношениями [9]. Таким образом, одной из наиболее существенных, как подтверждают исследования многих учёных, например, работы Ш. Аройо, В. Я. Иохина [3], И. Д. Колесова, Д. А. Сорокина [10], К. П. Тренёва, В. В. Куликова, В. Щербины и др. [4–5], являются противоречия технологического состояния, концентрации капитала и производства и развития экономики.

На это указывает и мировой экономический опыт [1], свидетельствующий, что содержание и темпы экономического развития любого государства, региона, сферы производства, компании (предприятий) являются в основном результатом острой борьбы противоположных интересов, а также тенденций, факторов и методов, которые применяются, основных экономических субъектов. В связи с этим могут быть выделены основные субъекты противоречий: индивидуумы, предприятия или фирмы, государство и органы государственного управления, которые в сетевой экономике характеризуются более высокой динамичностью, обусловленной более высокими темпами развития и изменчивостью факторов, определяющих сетевую экономику. В таком аспекте влияние санкций Евросоюза и США на процессы концентрации производства и капитала может быть рассмотрено с точки зрения партнёров экономического взаимодействия и связей, которые возникают или прерываются при их реализации.

Изучим роль фактора действующих санкций Евросоюза и США в процессе взаимодействия выделенных субъектов, порождающих противоречия в следующих аспектах [2–10].

1. Противоречия производительных сил могут актуализироваться посредством реагирования организаций России на санкции в виде реализации проектов импортозамещения, налаживания новых видов производств, которые вытесняют продукцию (комплектующие, услуги, программы, процессы импортного производства).

- Социальные противоречия заключаются в повышении производительности труда за счёт процессов автоматизации и роботизации, что приводит к высвобождению рабочей силы, замещению трудовых процессов, требует повышения уровня квалификации работников, непрерывного обучения и переподготовки, освоения новых профессий (смена нескольких профессий в течение жизни, получение нескольких дипломов (образований) в течение жизни), перехода из одних отраслей в другие, преобладание в эпоху сетевой экономики производства услуг и информации, изменения понятия «рабочее место» (организация удалённых рабочих мест), изменения процессов передачи данных, что приводит к активизации культурно-хозяйственного развития.

- Противоречие в естественных ресурсах (минеральные и биологические ресурсы), переход на новые искусственные ресурсы, применение биоресурсов, противоречие, связанное с нехваткой природных (естественных) ресурсов и необходимостью поиска новых (заменителей), проблема экологических катастроф.

- Противоречия технологические, связанные с переходом от одного технологического уклада к другому, которые предопределяются значимыми открытиями, оказывающими существенное влияние на становление, а также вызревание и упадок экономики и на обусловленные этим финансовые, экономические и социальные кризисы. Возникновение новых технологий вызывает противоречия вследствие падения спроса на старые и рост спроса на новые знания.

2. Противоречия технико-экономических отношений, то есть потребность в увеличении объёмов производства в ходе импортозамещения (концентрация производства на примере крупного поточного производства показывает свою более высокую эффективность по сравнению с мелким, так как более крупное производство обеспечивает эффект масштаба, то есть относительное

снижение издержек по мере увеличения объёма производства, но превышение размеров предприятия некоего оптимального предела приводят к возникновению трудноуправляемых или неуправляемых организационных структур с высокими издержками, снижающими эффективность). Например, объединение заводов трёх компаний, которые расположены на одной площадке в Набережных Челнах, а именно, «КамАЗа», Mercedes-Benz и Mitsubishi [15]. Daimler AG (принадлежит 15% «КамАЗа») и «КамАЗ» (входят в «Ростех»), которому принадлежит по 50% акций «Мерседес-Бенц Тракс Восток» и специальной техники Mercedes-Benz. Fuso KAMAZ Trucks Rus — это СП «КамАЗа» и японской Mitsubishi по производству в России грузовиков. Такое объединение направлено на сокращение управленческих расходов.

3. Противоречия организационно-экономических отношений, возникающие между различными формами менеджмента, например, между высоким уровнем организации производственных процессов и низким уровнем стимулирования труда работников и др. Кроме того, крупные предприятия, определяемые процессами концентрации капитала и производства, как правило, имеют менее гибкий менеджмент, сложнее адаптируются к изменяющейся ситуации, менее эффективно внедряют новые инструменты управления.

4. Противоречия отношений экономической собственности, обуславливающиеся несколькими аспектами и прежде всего тем, что основным товаром выступает информация, а основным капиталом — интеллектуальный капитал. Так, отношения собственности в условиях сетевой экономики носят переходный характер, то есть они подвижны, принципиально не могут быть отождествлены с «нормальными» формами собственности, так как механизм присвоения, отчуждения и распоряжения информацией находится в процессе трансформации, который обусловлен формированием информацией приоритетного значения в функционировании современной экономической системы. Кроме того, в условиях сетевой экономики права собственности практически неспециализированы, так как в ходе её формирования возникает ситуация, в которой содержательно-экономические, формально-правовые и организационно-институциональные аспекты недостаточно определены, не установлено, какими правами собственности обладают

субъекты экономических отношений и т. п. Также необходимость осуществления качественных изменений в содержании или в структуре форм и прав собственности не предполагает необходимости разрушения рыночной системы отношений собственности с господством частной собственности. Однако, вступая в противоречие с личной собственностью, этот процесс отражает потерю институтом частной собственности значения, которое он имел на более ранних этапах экономического развития, поскольку большей значимостью обладает личная собственность, создающая возможность индивидуального владения, а также распоряжения и использования объектами, являющимися атрибутами современного знаниеёмкого производства. С нашей точки зрения, данный аспект практически не затрагивается фактом реализации санкций Евросоюза и США и ответных мер на территории России.

5. Противоречия хозяйственного механизма заключаются в трансформации процессов рыночной конкуренции, модифицирующих конкурентный механизм в условиях реализации санкций и импортозамещения посредством расширения информационных взаимодействий внутри страны. Процесс рыночной конкуренции порождает ряд существенных противоречий в данном аспекте: сокращается число потенциальных субъектов конкуренции, обычно растущее вследствие размывания географических и национальных границ экономического пространства, обуславливая реализацию принципов горизонтальной концентрации. Однако действие этого механизма, хотя и ограничивается в некоторой степени вводимыми санкциями (как со стороны Евросоюза и США, так и ответными действиями Правительства РФ), предполагает трансформацию форм рыночного взаимодействия экономических агентов, предопределяя сетевое взаимодействие путём Интернета, что расширяет возможность сотрудничества и партнёрства; обеспечивает свободный доступ к ресурсам и информационным продуктам для всех потенциальных покупателей в режиме реального времени, возможность получения интересующей информации о множестве потенциальных продавцов и их продуктах и потенциальных потребителей, что позволяет строить конкурентную стратегию поведения на рынке на основании информированности о действиях конкурентов. Данные противоречия приводят к необходимости перехода от конкурентного соперничества к конкурентному взаимодействию.

Также возникают противоречия, связанные с происходящим в Интернете товарообменом, который, являясь мгновенным и малозатратным, требует значительных инвестиционных затрат для совершенствования. Таким образом, конкурентный механизм представляет собой симбиоз нескольких типов рынков, а именно совершенной конкуренции, монополистической конкуренции и олигополистического рынка, так как в условиях развития Интернета складывается единое сетевое экономическое пространство с обеспечением равнодоступности информационных ресурсов для всех пользователей. Однако возможность предоставлять инфраструктурные и программные продукты для доступа к информационным ресурсам имеет ограниченное количество рыночных игроков. Олигополистической модели конкуренции присущи специфические противоречия, возникающие в рамках складывающихся отношений между субъектами рынка, а именно диалектическое единство «конкурентного соперничества» и «конкурентного взаимодействия» в условиях сетевой экономики. Данный аспект может быть рассмотрен на примере банковского сектора, который способствует развитию внутренней платёжной системы России, вследствие ограничений в результате санкционного воздействия.

Также могут быть выделены противоречия, которые порождаются технологическим развитием, обуславливающим концентрацию производства и капитала. Данный вопрос затронут имеющимися санкциями Евросоюза и США и ответными мерами Правительства РФ, поэтому должны быть рассмотрены подробнее.

- Например, структурные противоречия, которые различаются местом возникновения и действия в структуре общества [17]. Программы импортозамещения затрагивают имманентные, или внутривидовые противоречия технологического развития в ходе объединения различных производств (в станко- и машиностроении и пр.), а также политические факторы, которые затрагивают сферы влияния в ходе концентрации капитала, появление крупных корпораций, которые монополизуют рынок и мелкого бизнеса. Структурные противоречия также затрагивают экономический аспект — формирование конъюнктуры рынка исходя из изменений спроса и предложения на импортные товары, правовые (регламентирование порядка реализации санкций, ограничений и запрещения ввоза определённых групп товаров и пр.), социальные и экологи-

ческие противоречия концентрации производства и капитала.

- Межструктурные противоречия, возникающие между элементами общественной структуры, обеспечивающими развитие производственных структур и капиталистических отношений. Они включают противоречия между экономическими и политическими факторами процессов концентрации, между имманентными и политическими факторами процессов концентрации, между имманентными и экономическими, экономическими и социальными факторами процессов концентрации и т. д.

- Основные и производные, различающиеся по фактору приоритеты и причинно-следственные связи противоречий, порождающих причины начала процессов концентрации производства и капитала.

- Противоречия-стимулы (порождающие мотивы, направленные на объединение производств и капиталов, например, обеспечение лучшего доступа к ресурсам, развитие сельского хозяйства с целью замещения импортных продуктов питания отечественными) и противоречия-тормоза (сокращение возможностей для эффективного управления производством), соответственно ускоряющие и замедляющие процессы концентрации.

Рассматривая противоречия-стимулы, можно привести пример концентрации производства, обеспеченной Министерством сельского хозяйства России, которое предлагает увеличить объём субсидий сельского хозяйства в 2015 г. до 252,7 млрд р., а до 2020 г. субсидирование сельхозпроизводства должно достичь 1,8 трлн р.

- Глобальные и локальные, различающиеся масштабами и последствиями процессов концентрации, затрагивающие все отрасли экономики. Например, сокращение доступа к мировым рынкам капитала относится к глобальным факторам, а отдельные санкции, направленные на отдельных физических лиц — руководителей компаний, могут быть отнесены к локальным.

На рисунке представлена классификация противоречий, вызывающих изменения в процессах концентрации капитала и производства.

Анализируя фактор введения западными странами санкций против России и ответных мер, нужно отметить, что эти процессы обуславливают прежде всего возникновение внутривидовых противоречий концентрации капитала, так как возникают между интересами различных



Классификация противоречий, вызывающих изменения в процессах концентрации капитала и производства

государств по вопросам политического влияния и, соответственно, определения места и роли капитала в общественно-политической жизни государства. Одним из основных противоречий такого плана в соответствии с введением санкций как против России, так и ряда западных стран является устойчивое противоборство между сторонниками сильной государственной политики и сторонниками предпринимательства, приоритетного развития частного сектора, влияния крупных корпораций на политическое состояние.

Политические противоречия порождают противоречия и другого характера, такие как экономические и социальные. Экономические противоречия концентрации производства и капитала (внешнеэкономические и внутриэкономические) возникают между экономическими интересами всех его участников (государства или государств, научно-исследовательских учреждений, промышленных компаний и фирм, отдельных граждан) по поводу выбора основных направлений, а также оценки результатов, определения мотивационных механизмов, методов и масштабов финансирования развития производственных отношений. Эти противоречия проявляются в снижении активности рынка слияний и по-

глощений России в 2014–2015 гг. на фоне роста этого рынка в ведущих странах мира, перетока капитала, который характеризуется увеличением сделок российских предпринимателей на рынке M&A других стран.

Подводя итог, можно отметить, что система сформированных противоречий обуславливает зарождение предпосылок для формирования и развития процессов концентрации производства и капитала вследствие реализации санкционных мер. Введённые Евросоюзом и США экономические санкции направлены в основном против ключевых отраслей экономики Российской Федерации — нефтяной, газовой, атомной и военной, а также против банковской системы. Санкционные меры прямо или косвенно затронули большинство сфер экономики страны и вместе с другими факторами (снижение цен на нефть, колебания курса рубля, китайский кризис и др.) обусловили снижение темпов роста российской экономики и, как следствие, ухудшили положение дел многих компаний, обусловили специфические тенденции в процессах концентрации производства и капитала.

Так, эксперты рейтингового агентства «РИА Рейтинг» отмечают, что суммарная стоимость

100 самых дорогих российских публичных компаний за 2014 г. сократилась на 47% и в начале 2015 г. составила 431 млрд долл. [11]. При этом лишь 12 компаний из 100 крупнейших России в 2014 г. смогли увеличить свою капитализацию. Лидером роста капитализации в 2014 г. стала компания по производству алюминия «РУСАЛ», увеличившая свою стоимость в 2 раза. Нарастили свою стоимость также «Группа Компаний ПИК», Челябинский цинковый завод и «Евраз Холдинг», обеспечившие рост капитализации своих активов на уровне 30–50% [11].

На основании рейтинга 100 крупнейших компаний России 2014 г. отмечено сокращение капитализации у большинства компаний. Так, лидером сокращения своей стоимости стала «Система», снизившая свою капитализацию на 86%. Снижение по капитализации продемонстрировали также предприятия транспортной отрасли — «Аэрофлот» (–78%) и Global Ports (–82%), Tinkoff Credit Systems (–79%), а также «Трубная металлургическая компания» (–77%). Лидеры рейтинга по капитализации — «Газпром», «НК «Роснефть»» и «ЛУКОЙЛ» — также показали снижение капитализации на 44,9; 54,5 и 36,3% соответственно.

Проведённый анализ позволяет сказать, что концентрация капитала и производства — сложный многогранный процесс, имеющий не только экономическую составляющую, выражающуюся в необходимости наличия конкуренции, но и другие противоречия. На основе анализа процессов концентрации производства и капитала отечественных компаний с учётом фактора введённых западных санкций, а также ответных мер могут быть выделены следующие основные предпосылки: обоснование экономической целесообразности этих явлений (например, повышение уровня конкуренции на российском рынке среди отечественных компаний), наличие эффективной правовой основы (нормативно-правовые документы, регламентирующие данные процессы), необходимый уровень компетенции менеджмента предприятий (предполагается, что процесс концентрации, вне зависимости от выбора его форм и методов осуществления, является сложным, много-

этапным и требующим высоких управленческих компетенций для обеспечения эффективности).

Таким образом, могут быть выделены следующие основные предпосылки возникновения процессов концентрации производства и капитала на данном этапе:

1. Экономические — формирование экономической ситуации, делающей процесс концентрации целесообразным, выгодным для российских предприятий (факторами могут быть — конкуренция, уровень транзакционных издержек, доля собственного капитала, увеличение рентабельности собственного капитала, уровень имеющихся ресурсов, доступ к ресурсам, контроль уровня цен и т.д.).

2. Организационно-правовые — наличие достаточно развитой нормативно-законодательной базы для реализации процессов концентрации различными методами, а также соответствующего уровня развитости финансовых институтов (фондовых и валютных, межбанковских рынков и т.д.).

3. Управленческие — наличие необходимого опыта и управленческих компетенций для эффективного управления процессами концентрации, а также мотивационным аспектом и способностью менеджмента решать задачи, сопутствующие процессам концентрации.

4. Социальные — наличие условий для позитивного восприятия развивающихся процессов концентрации в экономической системе.

5. Технологические — создание условий для реализации и изменяющихся технологий производства, продаж, управления.

Однако первоочередными для процессов концентрации капитала и производства в России на данном этапе может быть названа группа экономических и политических предпосылок, которая ставит перед государственными и частными структурами задачи, решаемые посредством развития субъектов хозяйствования и совершенствования законодательной базы, внутренних процедур концентрации, а также предопределяет необходимость повышения уровня квалификации менеджмента в условиях действия санкций западных стран.

Список литературы

1. Владимирский, Е. А. Мировая экономика на рубеже веков: противоречия, тенденции развития / Е. А. Владимирский // Экон. возрождение России. – 2006. – № 2.
2. Депаμφилис, Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании / Д. Депаμφилис. – М. : Олимп-Бизнес 2007. – 24 с.

3. Иохин, В. Я. Экономическая теория [Электронный ресурс] / В. Я. Иохин. – М., 2006. – URL: <http://uchebnik-ekonomika.com/ekonomiki-teoriya/ekonomicheskaya-teoriya216.html>
4. Кизим, Н. А. Концентрация и интеграция капитала / Н. А. Кизим. – Харьков : Бизнес-Информ, 2000. – 104 с.
5. Кулиш, А. Б. Накопление капитала в системе трансформационной экономики (теоретико-методологические аспекты) : монография / А. Б. Кулиш. – Донецк : УкрНТЭК, 2001. – 268 с.
6. Леонтьев, А. Б. Предпосылки и причины концентрации капитала в банковском секторе / А. Б. Леонтьев // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. – 2010. – № 11. – С. 47–51.
7. Ловчиновский, П. А. Анализ опыта слияний и поглощений в России и странах с переходной экономикой / П. А. Ловчиновский // Финансовый менеджмент. – 2012. – № 1. – С. 67–72.
8. Новые явления в концентрации и монополизации капитала и производства в условиях современного капитализма : монография / И. Л. Бубнов, К. Нельсен, Г. В. Полунина и др. ; под ред. Г. П. Солюса. – М. : Высш. шк., 2004. – 136 с.
9. Плетнёв, Д. А. Современная корпорация и Карл Маркс: свежий взгляд из прошлого / Д. А. Плетнёв // Науч. тр. Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – 2014. – № 1. – С. 408–417.
10. Сорокин, Д. А. Базовые подходы к оценке концентрации капитала в российской экономике / Д. А. Сорокин // Современные хозяйственные отношения: вызовы глобализации : тр. междунар. науч. конф., 16–17 окт. 2013 г. – М. : Перо, 2013. – С. 60–65.
11. Рейтинг самых дорогих публичных российских компаний – 2015: (Крупнейшие компании России по капитализации) / РИА Рейтинг. – URL: <http://riarating.ru/infografika/20150209/610645571.html>
12. Объём российского рынка M&A упал в 2014 году на 71 % [Электронный ресурс] / Росбалт. – URL: <http://www.rosbalt.ru/business/2015/01/19/1358520.html>
13. РФ нужно импортозаместить 800 видов продукции и технологий [Электронный ресурс] / Импортзамещение.ру. – URL: <http://importozamechenie.ru/rf-nuzhno-importozamestit-800-vidov-produkcii-i-technologij>
14. Эванс, Ф. Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: создание стоимости в частных компаниях : пер. с англ. / Ф. Ч. Эванс, Д. М. Бишоп. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 70 с.
15. КамАЗ объединяется с Mercedes-Benz и Mitsubishi [Электронный ресурс] / Expert Online. – URL: http://expert.ru/2015/02/24/kamaz-ob_edinyaetsya-s-mercedes-benz-i-mitsubishi
16. Gaughan, P. A. Mergers, acquisitions, and corporate restructurings / P. A. Gaughan. – 4th ed. – Hoboken, New Jersey : John Wiley&Sons, Inc., 2007. – 117 p.
17. Reshetniak, O. I. The Prospects of Development of Ukraine's Economy through the Creation of Integrated Educational Clusters [Электронный ресурс] / O. I. Reshetniak, Yu. A. Zaika. – URL: http://business-inform.net/pdf/2015/7_0/48_53.pdf
18. Российский рынок M&A в первом полугодии упал почти вдвое [Электронный ресурс] / АК&М. – URL: <http://www.akm.ru/rus/ma/stat/2015/06.htm>

Сведения об авторе

Лютов Павел Николаевич — аспирант кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, коммерческий директор ООО «Коммунальные платежи», Челябинск, Россия. chel_sbyt@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2015. No. 18 (373). *Economy. Issue 51. Pp. 189–198.*

INFLUENCE OF THE EUROPEAN UNION AND THE UNITED STATES SANCTIONS TO PROCESS OF CONCENTRATION OF CAPITAL AND PRODUCTION IN RUSSIA

P. N. Lutov

Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. chel_sbyt@mail.ru

Currently, the process of concentration of production and capital in Russia are undergoing significant changes, predetermining changes in the external environment. One of the significant factors affecting the change in the concentration of production and capital, is the introduction of EU sanctions and the US, as well as the response of the Russian government. The changes caused by the implementation of the programs of import substitution, analyzed the dynamics of economic indicators that reflect the processes of concentration. Highlighted positive and negative tendencies that develop now in various sectors of the economy of the country. Allocate space factor of existing EU sanctions and the US in the process of interaction of economic entities, and they generate contradictions that define the processes of concentration. The classification of the contradictions that cause changes in the concentration of capital and production, marked the direction of the search possibilities to improve economic performance in terms of sanctions through the processes of concentration of production and capital.

Keywords: *concentration of capital, concentration of production, sanctions, import substitution.*

References

1. Vladimirskiy Ye.A. *Mirovaya ekonomika na rubezhe vekov: protivorechiya, tendentsii razvitiya* [The world economy at the turn of the century: the contradictions and trends]. *Ekonomicheskoye vozrozhdeniye Rossii* [Russia's economic revival], 2006, no. 2. (In Russ.).
2. Depamfilis D. *Sliyaniya, pogloshcheniya i drugiye sposoby restrukturizatsii kompanii* [Mergers, acquisitions and other corporate restructuring processes]. Moscow, Olimp-Biznes Publ., 2007. 24 p. (In Russ.).
3. Iokhin V.Ya. *Ekonomicheskaya teoriya* [Economic Theory]. Moscow, 2006. Available at: <http://uchebnik-ekonomika.com/ekonomiki-teoriya/ekonomicheskaya-teoriya216.html> (In Russ.).
4. Kizim N.A. *Kontsentratsiya i integratsiya kapitala* [Concentration and integration of capital]. Kharkiv, Biznes Inform Publ., 2000. 104 p. (In Russ.).
5. Kulish A.B. *Nakopleniye kapitala v sisteme transformatsionnoy ekonomiki (teoretiko-metodologicheskiye aspekty)* [The accumulation of capital in the system transformatsionnoy ekonomiki (theoretical and methodological aspects)]. Monograph. Donetsk, 2001. 268 p. (In Russ.).
6. Leont'yev A.B. *Predposylki i prichiny kontsentratsii kapitala v bankovskom sektore* [Background and reasons for the concentration of capital in the banking sector]. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta* [Bulletin of the Samara State University of Economics], 2010, no. 11, pp. 47–51. (In Russ.).
7. Lovchinovskiy P.A. *Analiz opyta sliyaniy i pogloshcheniy v Rossii i stranakh s perekhodnoy ekonomikoy* [Analysis of the experience of mergers and acquisitions in Russia and countries with economies in transition]. *Finansovyy menedzhment* [Financial management], 2012, no. 1, pp. 67–72. (In Russ.).
8. Bubnov I.L., Nel'sen K., Polunina G.V. *Novyye yavleniya v kontsentratsii i monopolizatsii kapitala i proizvodstva v usloviyakh sovremennogo kapitalizma* [New developments in the concentration and monopolization of capital and production in the conditions of modern capitalism]. Monograph. Moscow, 2004. 136 p. (In Russ.).
9. Pletnov D.A. *Sovremennaya korporatsiya i Karl Marks: svezhiy vzglyad iz proshlogo* [The Modern Corporation and Karl Marx: a fresh look from the past]. *Nauchnye trudy Akademii upravleniya pri Prezidente Respubliki Belarus'* [Proceedings of the Academy of Management at the President of the Republic of Belarus], 2014, no. 1, pp. 408–441. (In Russ.).

10. Sorokin D.A. Bazovyye podkhody k otsenke kontsentratsii kapitala v rossiyskoy ekonomike [Basic approaches to the estimation of concentration of capital in the Russian economy]. *Sovremennyye khozyaystvennyye otnosheniya: vyzovy globalizatsii* [Modern economic relations: the challenges of globalization]. Moscow, Pero Publ., 2013. Pp. 60–65. (In Russ.).
11. *Reyting rossiyskikh kompaniy po kapitalizatsii 2015* [Rating of Russian companies by market capitalization]. Available at: <http://riarating.ru/infografika/20150209/610645571.html> (In Russ.).
12. Ob'yem rossiyskogo rynka M&A upal v 2014 godu na 71 [Russian M&A market in 2014 fell by 71 %]. *Rosbalt*. Available at: <http://www.rosbalt.ru/business/2015/01/19/1358520.htm> (In Russ.).
13. RF nuzhno importozamestit' 800 vidov produktsii i tekhnologiy [The Russian Federation need importozamestit 800 kinds of products and technologies]. *Importozamechenie.ru*. Available at: <http://importozamechenie.ru/rf-nuzhno-importozamestit-800-vidov-produktsii-i-tekhnologij> (In Russ.).
14. Evans F. Ch., Bishop D. M. *Otsenka kompaniy pri sliyaniyakh i pogloshcheniyakh: Sozdaniye stoimosti v chastykh kompaniyakh* [Evaluation of companies in mergers and acquisitions: Creating value in the part of the company]. Moscow, Al'pina Biznes Buks Publ., 2004. 70 p. (In Russ.).
15. KamAZ ob'yedinyayetsya s Mercedes-Benz i Mitsubishi [KamAZ is combined with Mercedes-Benz and Mitsubishi]. *Expert Online*. Available at: http://expert.ru/2015/02/24/kamaz-ob_edinyaetsya-s-mercedes-benz-i-mitsubishi (In Russ.).
16. Gaughan, P.A. *Mergers, acquisitions, and corporate restructurings*. 4th ed. Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2007. 117 p.
17. Reshetniak O.I., Zaika Yu.A. *The Prospects of Development of Ukraine's Economy through the Creation of Integrated Educational Clusters*. Available at: http://business-inform.net/pdf/2015/7_0/48_53.pdf
18. Rossiyskiy rynek M&A v pervom polugodii upal pochni vdvoye [Russian M & A market in the first half of the year fell by almost half]. *AK&M*. Available at: <http://www.akm.ru/rus/ma/stat/2015/06.htm> (In Russ.).

УДК 330.101
ББК 65.290

МЕХАНИЗМ ЦЕНОВОЙ ДИСКРИМИНАЦИИ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ В РОССИИ

А. Ю. Латышев

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Сегодня крупные корпорации, особенно работающие в нефтегазовом секторе, для максимизации прибыли в условиях нестабильности мирового рынка широко применяют механизмы ценовой дискриминации. В случае торговли природным газом эта дискриминация связана с продажей по различной цене в разных странах, в случае продажи нефти (являющейся биржевым товаром) и нефтепродуктов — дискриминация, связанная с продажей нефтепродуктов в разных регионах, странах. Аналогичные схемы ценовой дискриминации крупными монопольными корпоративными структурами используются и в других отраслях, где это возможно. В статье проводится критический анализ существующих подходов к определению понятия «ценовая дискриминация» в экономической теории, мировой экономике. На основе обобщения делается авторский вывод о содержании этого понятия, а также возможности применения ценовой дискриминации крупными монопольными структурами. Также формулируется программа дальнейшего исследования проблемы ценовой дискриминации, используемой крупными монопольными структурами.

Ключевые слова: *ценовая дискриминация, цена, монополия, мировой рынок, нефтегазовый сектор.*

В процессе трансформации национальной экономики России особую роль играют преобразования, связанные со становлением и развитием собственности российских корпораций. Корпоративная частная собственность возникла в ходе проведения приватизации государственной собственности, в процессе которой была ликвидирована абсолютная государственная собственность и монополия государственной собственности на экономическую власть. В процессе институциональных изменений возникает корпоративная частная собственность, новые субъекты хозяйственной системы. Государственные ресурсы замещаются на частный капитал, возникает совокупность экономических интересов, носителями которых выступают новые собственники, трансформируются экономические отношения триады «присвоение — обмен ресурсов — распределение доходов от хозяйственной деятельности» [19].

По прошествии почти двух десятков лет внедрения в России акционерной корпорации как особой формы организации материального производства становится очевидно, что полученный результат далёк как от «спроектированного» в законах, так и от абстрактной модели «эффективной корпорации». Первое объясняется изначально нереалистичным ориентиром: американской корпорацией, действующей в иных институциональных условиях и являющейся продуктом эво-

люционного развития в своих, довольно специфических условиях. Очевидно, что действующие сегодня в России корпорации — иного рода, несмотря на нормы закона и формальное существование необходимых для американской модели институтов (фондовый рынок, институт банкротства). Во втором случае можно говорить об отсутствии адекватной теоретической базы, которая позволила бы «конструировать» желаемый образ корпорации. Традиционные теории корпорации, рассматривающие проблемы corporate governance, капитализации, представляют собой частности, отражающие скорее уровень симптомов, нежели причин. И до сих пор в научном мире не достигнуто согласия в том, на какой основе должна строиться современная корпорация (или шире — организовываться материальное производство вообще) [20].

В современной экономической литературе не до конца раскрыто понятие «ценовая дискриминация». В теории монополий данному понятию посвящено недостаточно внимания, ценовая дискриминация там не отделена от иных форм манипулирования ценами корпораций, которые связаны с маркетинговыми и даже политическими целями. Поэтому необходимо тщательно исследовать сущность ценовой дискриминации, её формы и отличия от смежных форм манипулирования корпоративными ценами.

В настоящее время данное понятие особо актуально для сферы ТЭК в условиях санкций со стороны западных «партнёров» и набирающей обороты системы импортозамещения. Целью статьи является анализ механизма ценовой дискриминации в практике хозяйственной деятельности российских корпораций, выявление его особенностей и возможностей регулирования.

Обычно в экономической теории под «ценовой дискриминацией» (англ. Price Discrimination) понимается такая рыночная ситуация, когда на один и тот же товар или услугу для различных покупателей устанавливаются различные цены.

Первыми понятие ценовой дискриминации использовал ещё в XIX в. Ж. Дюпюи [4]. Он представил данную концепцию, описав в ней тот основной момент, что компанией продаётся один и тот же товар по разным ценам. Им были разделены покупатели на богатых, зажиточных, бедных, поскольку в данных группах имеется разная эластичность спроса, что и вынуждает компании для целей увеличения прибыли идти на применение ценовой дискриминации.

Также в XIX в. вопрос о ценовой дискриминации поднимался ещё одним британским инженером-экономистом Д. Ларднером, анализ и выводы которого были изложены в его труде «Экономика железных дорог: трактат о новом виде транспорта, управлении им, перспективах и отношениях коммерческих, финансовых и социальных» [18], где рассмотрены экономические проблемы этой, ещё относительно новой для Европы того времени, отрасли. При этом подход Ларднера отличался от подхода Дюпюи, поскольку первый анализировал ценовую дискриминацию с позиции «теории фирмы» [17]. Он утверждал, что дискриминацию можно использовать как средство максимизации прибыли фирмой. На основе анализа железнодорожных тарифов им была обобщена практика дифференциации тарифов в зависимости от расстояния, а также от характера перевозимых грузов. Дифференциация им объяснялась различием эластичности спроса на транспортные железнодорожные услуги и на сами перевозимые грузы. Реальным вкладом Ларднера в изучение вопроса ценовой дискриминации признаётся выявление роли эластичности спроса в практике её применения.

Уже в XX в. развитие теории ценовой дискриминации продолжилось, и основоположником современной теории ценовой дискриминации

стал британский экономист, ученик и последователь А. Маршалла, А. Пигу, которым в работе «Экономическая теория благосостояния» дан глубокий анализ данного явления [9]. Им были постулированы общие условия ценовой дискриминации, выделены три вида (степени) ценовой дискриминации, рассмотренные далее.

А. Пигу выделил условие, благоприятствующее в полной мере применению ценовой дискриминации, — цена спроса на любую единицу товара не зависит от цены продажи любой другой единицы данного товара [Там же]. Возможно это только тогда, когда никакая единица товара не может заменять другую единицу такого же товара. То есть, во-первых, ни одну из продаваемых на одном рынке единиц товаров невозможно передать на другой рынок и, во-вторых, ни одну единицу спроса, который предъявляется на одном рынке, нельзя переводить на другой рынок. Тогда на рынке и возникают условия максимизации прибыли монополиста посредством дискриминации. Эти условия, названные условиями «идеальной (совершенной) дискриминации» были развиты в работе Дж. Робинсон [10]. При этом нужно отметить, что теория ценовой дискриминации именно в интерпретации А. Пигу, с учётом последующих незначительных дополнений, и стала основной в современной экономической теории.

Таким образом, одно из условий монополии — несовершенная конкуренция на рынке. То есть вполне очевидно, что реализация политики ценовой дискриминации возможна лишь на рынке с несовершенной конкуренцией, поскольку монополист имеет власть над ценой. Г.С. и Г.Р. Вечкановы также оценивают ценовую дискриминацию как монополистическую практику «продажи блага данного качества при данных затратах по различным ценам разным покупателям» [2]. То есть приписывают возможность осуществления этой дискриминации только монопольным структурам, которые тем самым пытаются увеличить свою прибыль. В статье Ф.И. Хусаинова условия применения ценовой дискриминации сформулированы как возможность контроля продавца за ценами, ограниченность рынка (невозможность покупателям купить тот же товар дешевле на другом рынке) и превышение выгод от ценовой дискриминации над издержками, связанными с её осуществлением [14]. То есть он достаточно понятно систематизировал данные условия.

С точки зрения современной теории ценовой дискриминации, как уже было сказано, основанной на концепции А. Пигу, можно выделить разновидности ценовой дискриминации.

Так, ценовая дискриминация первого рода (или «совершенная ценовая дискриминация») представляет собою практику взимания с каждого покупателя платы, которая равна его «субъективной цене» — максимальной цене, которую данный покупатель может и готов уплатить за товар или услугу продавцу.

Такая разновидность, однако, является скорее идеальным случаем, поскольку продавцу абсолютно точно не известна субъективная цена каждого покупателя. Но в ряде случаев продавцом может осуществляться и несовершенная (на практике) ценовая дискриминация такого рода. И возможно это в том случае, если продавцами являются такие специалисты, как врач, юрист, бухгалтер, архитектор — то есть те, которые могут оценить, насколько клиент готов максимально оплатить их услуги, исходя из чего и выставить соответствующий счёт. В целом же при совершенной ценовой дискриминации производителем (продавцом) забирается весь потребительский излишек.

К ценовой дискриминации второго рода относится изменение цены, связанное с зависимостью от объёмов потребления. Такая разновидность может применяться в случае, если производитель не имеет информации о каждом конкретном потребителе, но имеет информацию о группах потребителей. Продавцом в данном случае устанавливается сразу несколько тарифов, покупатель же должен сделать выбор подходящего ему тарифа. Устанавливая тарифы, продавец имеет цель заполнить максимальную часть потребительского излишка.

Ценовая дискриминация второй степени обычно применяется как «ценовой дисконт» (скидки), например, на объём поставок (от объёма заказа), на длительный период применения услуг (абонемент, проездной и т. п.), по времени (на «незагруженные» периоды и т. п.).

Ценовую дискриминацию третьего рода характеризуют как дискриминацию по уровню доходов потребителей, связанную с сегментированием рынка — это так называемая сегментированная ценовая дискриминация, то есть продажа одного и того же товара для разных категорий потребителей по разным ценам.

Следует учесть ещё ряд особенностей ценовой дискриминации среди иных отличий цен на раз-

ных рынках. Ценовую дискриминацию следует отличать от той разницы цен между регионами, которая складывается по объективным причинам — прежде всего логистики. То есть если издержки, связанные с поставкой товара в другой регион или другую страну объективны, то вполне понятно, что цена продажи в другом регионе или стране может быть выше, чем в стране или регионе, где работает производитель. Здесь кроме логистики могут влиять налоги, действующие в регионе или стране продажи, таможенные пошлины и ряд иных факторов, увеличивающих издержки продавца и конечную стоимость товара.

В целом же не всегда различие в ценах можно считать ценовой дискриминацией, но и единая цена далеко не всегда свидетельствует об её отсутствии. Так, при наличии высоких издержек, связанных с перемещением товаров в другой регион (стране), продажа по той же цене, что и у продавца в его регионе (стране) как раз явный признак дискриминации — продавец намеренно занижает цену продажи, несмотря на большой объём издержек.

От ценовой дискриминации следует также отличать некоторые иные виды манипуляции с ценами, которые могут быть не связаны с максимизацией прибыли.

Во-первых, это скидки, применяемые исключительно для целей маркетинга. Целью применения таких скидок не обязательно может быть максимизация прибыли. Как правило, если фирма не может контролировать рыночные цены (не является монополистом, работает в условиях конкурентного рынка), скидки рассматриваются как временная мера маркетингового характера для привлечения дополнительных клиентов (как рекламная акция, откуда расходы, связанные с предоставлением скидок приравниваются к расходам на рекламную кампанию), а в отдельных случаях — и как постоянная мера (действующая в отношении постоянных клиентов, которые такими скидками закрепляются в данной фирме). Здесь чётко следует отличать скидки для целей маркетинга (стимулирование продаж) и скидки, связанные с применением ценовой дискриминации второй степени (скидки за объём). В первом случае дополнительный доход продавца весьма условен и не гарантирован, а скидки носят, как правило, временный характер [5].

Во-вторых, это скидки «политического» характера, результатом которых также не является максимизация прибыли компании, а скорее,

наоборот, компания теряет в прибыли от продажи товара по низкой цене на том или ином рынке, хотя могла его реализовать по более высокой на другом. Здесь речь идёт о «несвободном» рынке, где такие действия компании диктуются именно государством либо компания управляется от имени государства и действует в его интересах. Снижение цен на определённых рынках или для определённых сегментов может быть компенсировано государственными дотациями, что снижает издержки в связи с применением компанией такой ценовой манипуляции. То есть и здесь следует чётко отличать скидку от скидок и продаж товаров по разным ценам при применении третьей степени ценовой дискриминации, поскольку в данном случае продавца вынуждают предоставлять данную скидку определённому сегменту покупателей, но могут частично или полностью и компенсировать его затраты при её предоставлении [15].

Учитывая эти положения теории, необходимо подойти и к механизмам ценообразования на нефтегазовом рынке.

Рынок газа, в отличие от рынка нефти, является менее конкурентным по вполне понятным причинам: на нём действует меньше независимых продавцов, газ во многом сложнее транспортировать до покупателей (требуется либо использование газопроводов, либо применение затратных технологий сжижения-разжижения). В России экспортом газа занимается компания «Газпром», которая одновременно работает и на внутреннем рынке (конкурируя в России с компанией «Новатэк», работающей в основном на внутреннем рынке). При этом необходимо иметь в виду, что у газа имеются товары-субституты, то есть энергоносители других видов (в Европе к ним относятся мазут и газойль/дизтопливо [6]). Отсюда понятны тенденции роста цен на газ, поставляемый в Европу ОАО «Газпром» (соответствовал динамике цен на нефть), что подтверждается многими исследованиями корреляции газовых и нефтяных цен [13].

В составе формулы цены на газ, учитывая привязку к замещающим видам топлива, исторически использовались два вида нефтепродуктов (субститутов): дизельное топливо (вес 60%) и мазут (вес 40%). Данная модель (Гронингенская модель) была сформирована ещё в 1962 г. При этом коэффициенты при ценах на мазут и дизельное топливо в европейских контрактах не были постоянными, а в формуле стали использовать

и другие компоненты. Так, Директорат по конкуренции Европейской комиссии на основе данных по анализу условий более 500 действовавших в Евросоюзе в середине 2000-х гг. долгосрочных контрактов на поставки газа (со сроком свыше 12 мес.) охарактеризовал относительную распространённость использования разных показателей индексации цены [16]. Вес индексации по ценам на дизельное топливо составил 44,8%, на мазут — 29,5%, по конкурентной цене газа — 9,8%, на сырую нефть — 3,6%, на уголь — 2,3%, на электричество — 1,5%, а вес инфляции — 4,1%. То есть наиболее распространённой привязкой всё же, по оценкам специалистов, является привязка к цене нефтепродуктов [3].

При этом поставка газа на внешний рынок и внутри России существенно отличается по ценам. В табл. 1 представлены данные о средних ценах продаж в перерасчёте на доллары США.

Сопоставление динамики долларовых цен «Газпрома» на газ в России, странах СНГ и Европе в 2001–2014 гг. позволяет построить такой график (рисунок).

Из графика видно, что средняя цена на реализацию газа в Европу значительно превышает и средние цены на реализацию в страны СНГ, и, тем более, средние цены реализации газа в России.

Доли реализации по рынкам представим в виде табл. 2. Заметен рост доли продаж в Европу (по более высокой цене) при снижении долей продаж в страны СНГ и России (где цена заметно ниже). Если рассматривать динамику объёмов продаж (цепные темпы прироста), то показатели имеют следующий вид — табл. 3. Видно, что продажи в Европу в физическом измерении снижаются существенно в 2009, 2012 и 2014 гг. В 2007, 2009 и 2012–2014 гг. снижаются и продажи в страны СНГ. Снижение продаж в России в 2014 г. менее существенное, чем в иных направлениях. Динамика цен в долларовом выражении за этот же период представлена в табл. 4. Из данной динамики можно сделать выводы, что при снижении в долларах цен продаж в Европу в 2002, 2009 и 2013 гг. имели место либо рост долларовых цен в России, либо снижение (2009), но не столь существенное. При малой динамике цен продаж в Европу в 2007, 2009 и 2012 гг. цены на внутреннем рынке повышались быстрее, равно как и цены на рынке СНГ.

В целом же на внутреннем рынке у «Газпрома» имеются ограничения по повышению цены про-

Таблица 1

Цена и объёмы продаж российского газа в России, странах СНГ и Европе [8]

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Реализация газа в РФ, млрд м ³	300,80	298,00	309,10	305,70	307,00	316,30	307,00
Реализация газа в СНГ, млрд м ³	39,60	42,50	44,10	65,70	76,60	101,00	96,50
Реализация газа в Европу, млрд м ³	126,90	128,60	140,60	153,20	156,10	161,50	168,50
Реализация всего, млрд м ³	467,30	469,10	493,80	524,60	539,70	578,80	572,00
Средняя цена реализации в РФ, р./1 000 м ³	357,90	505,00	668,70	826,20	1 014,10	1 129,40	1 301,10
Средний курс доллара, р./долл.	29,17	31,35	30,69	28,81	28,30	27,17	25,58
Средняя цена реализации в РФ, долл./1 000 м ³	12,27	16,11	21,79	28,68	35,83	41,57	50,86
Средняя цена реализации в СНГ, долл./1 000 м ³	41,50	45,40	43,60	46,70	60,70	88,60	110,90
Средняя цена реализации в Европу, долл./1 000 м ³	122,60	102,50	131,60	137,70	192,40	261,90	269,40
Реализация газа в РФ, млрд м ³	292,20	273,50	277,30	280,70	264,90	243,30	232,40
Реализация газа в СНГ, млрд м ³	96,50	56,70	70,20	81,70	66,10	59,40	48,10
Реализация газа в Европу, млрд м ³	184,40	148,30	148,10	156,60	151,00	174,30	159,40
Реализация всего, млрд м ³	573,10	478,50	495,60	519,00	482,00	477,00	439,90
Средняя цена реализации в РФ, р./1 000 м ³	1 640,60	1 839,50	2 296,80	2 631,70	2 871,40	3 264,60	3 530,90
Средний курс доллара, р./1 000 м ³	24,86	31,83	30,36	29,39	31,08	31,85	38,61
Средняя цена реализации в РФ, долл./1 000 м ³	65,99	57,79	75,65	89,54	92,39	102,50	91,45
Средняя цена реализации в СНГ, долл./1 000 м ³	159,20	202,10	231,70	289,50	305,42	267,12	266,42
Средняя цена реализации в Европу, долл./1 000 м ³	407,30	296,70	301,80	383,00	385,25	381,46	355,21

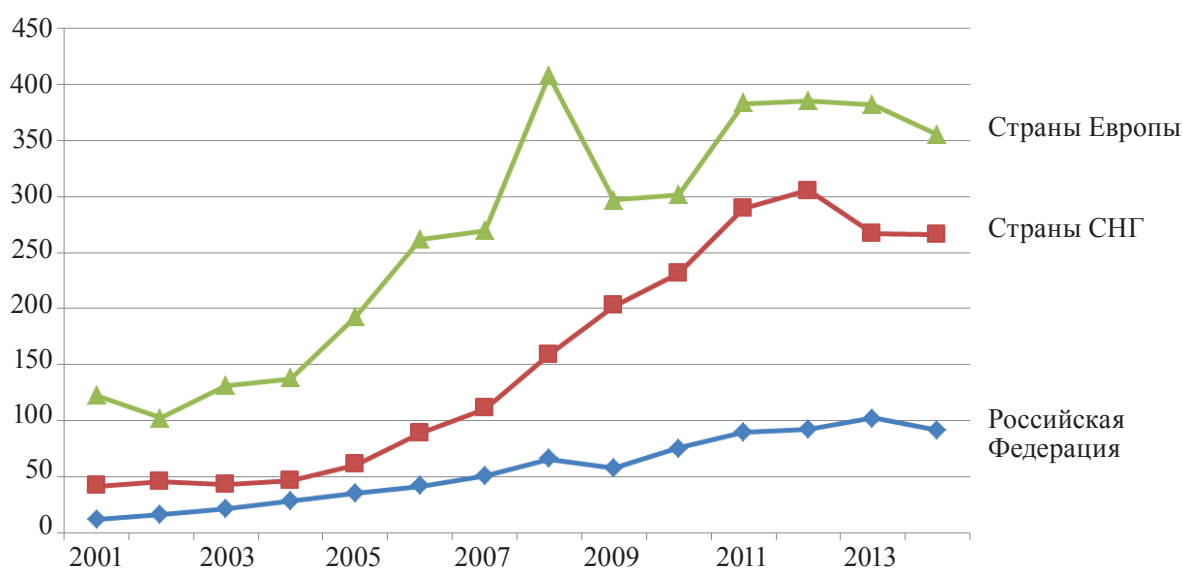
Средние цены продаж «Газпромом» газа в России, странах СНГ и Европе в 2001–2014 гг., долл./1 000 м³

Таблица 2

Структура продаж «Газпром» газа в России, странах СНГ и Европы в 2001–2014 гг., %

Рынок сбыта	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Россия	64,37	63,53	62,60	58,27	56,88	54,65	53,67	50,99	57,16	55,95	54,08	54,96	51,01	52,83
Страны СНГ	8,47	9,06	8,93	12,52	14,19	17,45	16,87	16,84	11,85	14,16	15,74	13,71	12,45	10,93
Европа	27,16	27,41	28,47	29,20	28,92	27,90	29,46	32,18	30,99	29,88	30,17	31,33	36,54	36,24

Таблица 3

Цепные темпы прироста продаж «Газпром» газа в России, странах СНГ и Европы в 2001–2014 гг., %

Рынок сбыта	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Россия	0,00	-0,93	3,72	-1,10	0,43	3,03	-2,94	-4,82	-6,40	1,39	1,23	-5,63	-8,15	-4,48
Страны СНГ	0,00	7,32	3,76	48,98	16,59	31,85	-4,46	0,00	-41,24	23,81	16,38	-19,09	-10,14	-19,02
Европа	0,00	1,34	9,33	8,96	1,89	3,46	4,33	9,44	-19,58	-0,13	5,74	-3,58	15,43	-8,55

Таблица 4

Цепные темпы прироста цен продажи газа «Газпром» в России, странах СНГ и Европы в 2001–2014 гг., %

Рынок сбыта	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Россия	0,00	31,29	35,26	31,62	24,95	16,00	22,36	29,75	-12,43	30,91	18,36	3,18	10,95	-10,78
Страны СНГ	0,00	9,40	-3,96	7,11	29,98	45,96	25,17	43,55	26,95	14,65	24,95	5,50	-12,54	-0,26
Европа	0,00	-16,39	28,39	4,64	39,72	36,12	2,86	51,19	-27,15	1,72	26,91	0,59	-0,99	-6,88

дажи, которые диктуются государством (как монополист он не может повышать цены выше определённого, диктуемого государством, уровня), хотя и пытается эту цену увеличить в неблагоприятные для себя периоды ценообразования и продаж на европейском рынке. На рынке СНГ «Газпром» часто руководствуется политическими решениями государства, когда заключает контракты с рядом стран (в первую очередь Беларусь, Украина, Молдова) по цене, которая ниже европейской. Несмотря на периодический пересмотр этих цен в сторону повышения, их величина всё равно ниже европейской, хотя динамика более заметна. То есть в данном случае механизм ценовой дискриминации в том, что газовая компания-монополист пытается, несмотря на действующие внутриэкономические и даже внешнеэкономические (в рамках СНГ) ограничения и указания государства, увеличивать цены в тех сегментах, где она низка, и снижать долю этих сегментов за счёт роста более доходного сегмента — экспорта в Европу. Необходимо отметить, что экспорт в Европу для «Газпрома» становится всё более

проблематичен: если потребление в Европе природного газа в 2000-е гг. ежегодно росло в среднем на 2,4% (что было связано с переводом значительной части европейских электростанций, работавших ранее на нефтепродуктах, на более чистое топливо — газ, основным поставщиком которого как раз и стала Россия), то доля России в структуре потребления газа Европой в 2010 г. снизилась с 27,3 до 24,9%, и далее тенденция к снижению продолжается. По большей части связано это с политикой диверсификации европейского газового рынка, с появлением иных вариантов газовых поставок, в том числе протяжённых подводных газопроводов из Северной Африки, ростом поставок сжиженного природного газа (СПГ) из таких стран, как Катар. Это связано и с ростом добычи газа в США, снижающим спрос США на газ на внешнем рынке, перенаправляющим его потоки в Европу [12].

В настоящее время наиболее зависимыми от российских газовых поставок являются именно восточноевропейские и центральноевропейские страны, которые как раз не имеют регазифи-

кационных СПГ-терминалов, кроме небольшого СПГ-терминала в Греции. Независимые же или имеют собственные запасы природного газа, или имеют значительные мощности по регазификации СПГ. К тому же Швеция и Ирландия зависят от поставок газа из Норвегии и Великобритании (где добывается газ тоже) соответственно.

Проблемой для российской монополии на газовом рынке Европы всё больше становится ценообразование. Поскольку поставки «Газпрома» основаны на долгосрочных контрактах, на которых, как правило, выигрывает сам «Газпром», в Европе начали формироваться спотовые краткосрочные контракты на поставку газа по более низким ценам, и из-за развития такого ценообразования немалая часть европейских потребителей просит «Газпром» пересмотреть долгосрочные контракты. В частности, в ноябре 2010 г. компания «Edison» (Италия) подала иск против компании «Promgas», которая представляет интересы «Газпрома» в Италии, мотивировав требования тем фактом, что цена на газ по долгосрочным контрактам в 2011–2013 гг. влечёт убытки для компании. То есть в ближайшей перспективе сделки по краткосрочным контрактам и их доля на газовом рынке Европы будут только расти, основным же внешним поставщиком, к которым относится и «Газпром», нужно будет активнее совмещать в своём портфеле и долгосрочные, и краткосрочные контракты. Тем не менее пока «Газпром» отказывается от перехода на новый механизм ценообразования, считая его невыгодным для себя [1]. Проблематично «Газпрому» и снизить свои издержки на нефтегазовом рынке Европы за счёт покупки систем коммуникаций, поскольку посредством «Третьего энергетического пакета», вступившего в силу в начале 2012 г. в странах Евросоюза разделяются вертикально интегрированные энергетические концерны, а газотранспортные подразделения выделяются из их состава. Этот же документ налагает ограничения на деятельность в Евросоюзе на рынке газа

компаний-нерезидентов: ни одна добывающая или генерирующая компания, которая создана в третьем государстве, не может теперь контролировать транспортные мощности на территории стран Евросоюза. Специалистами отмечается и проблема переориентации поставок газа с рынка Европы на рынок Китая, притом не только по причине неразвитости коммуникаций в этом направлении, но и в силу монополии китайских компаний-импортёров, низких цен, которые они готовы платить поставщикам [11].

Если рассматривать продажу нефти, её необходимо анализировать параллельно с продажей нефтепродуктов, в первую очередь, бензина. Так, все крупнейшие нефтедобывающие компании России («Роснефть», «Газпромнефть», «ЛУКОЙЛ», иные, более мелкие компании) имеют собственные НПЗ, производящие нефтепродукты, в том числе бензин. Нефтяной рынок не регулируется по аналогии с газовым, ценообразование на внутреннем рынке здесь более свободно, отчего мировые цены на нефть влияют на внутренние цены продажи нефти и нефтепродуктов самым непосредственным образом. Динамика цен на нефть и бензин может быть представлена следующим образом — табл. 5.

Из приведённой таблицы видно, что повышение стоимости барреля нефти в долларовом выражении напрямую влияло на повышение цены бензина в долларовом выражении, если не считать 2012 г. (когда усилилась кампания антимонопольных органов против «сговора» производителей и продавцов топлива, и цены снизились), а также кроме 2013 г., когда явно при снижении рыночной стоимости нефти рыночная стоимость бензина вернулась почти к уровню 2011 г. (стоимость нефти была значительно выше). То есть повышением стоимости бензина были частично компенсированы потери на рынке нефти. В 2015 г. при существенном повышении среднего курса доллара по отношению к рублю в долларовом выражении стоимость на бензин АИ-95

Таблица 5

Динамика цен продажи нефти и бензина в России

Параметр	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Средняя рыночная цена 1 барреля нефти, долл.	97,7	61,9	79,6	111	121,4	108,8	98,9
Средняя стоимость 1 л бензина АИ-95 в России, р.	22,8	25,0	25,4	30	27,9	32,3	32,5
Средний курс доллара США, р./долл.	24,86	31,83	30,36	29,39	31,08	31,85	38,61
Средняя стоимость 1 л бензина АИ-95 в России, долл.	0,92	0,79	0,84	1,02	0,90	1,01	0,84

(сейчас она составляет в среднем около 35 р., или 0,6 долл.) снизилась, но снизилась ещё более существенно (вдвое по сравнению со средним уровнем 2014 г.) рыночная стоимость нефти. Поэтому нефтяные компании компенсируют недополученную прибыль, не сокращая в той же пропорции, как и нефть, цены на бензин в долларовом выражении. В данном случае вывод в том, что ценовая дискриминация здесь заключается в манипулировании ценами на нефтепродукты при снижении цен на сырую нефть. Российские нефтяные компании это могут себе позволить, поскольку цены на бензин на европейских рынках и даже в ряде стран СНГ выше, отчего обоснование роста цены на бензин всегда имеется.

Подводя итоги, можно сделать следующие основные выводы. Ценовая дискриминация — это продажа одного товара на разных рынках или разным потребителям по разным ценам. Условие её применения — возможность контроля продавца цены, замкнутость рынка с невозможностью перепродажи и превышение выгод от ценовой дискриминации над издержками, связанными с её осуществлением. Ценовая дискриминация может быть «совершенной» (идеальной), на практике редко встречающейся, дискрими-

нацией по объёму (скидки от объёма) и дискриминацией, связанной с сегментированием (наиболее часто встречающейся, как раз связанной с «ограниченностью» рынков). Не всегда разница цен на разных рынках или сегментах является ценовой дискриминацией: где-то на неё влияют объективные издержки, где-то политика государства, диктующая условия ценообразования (для монополий), где-то политические факторы, связанные со скидками на определённых рынках (для государственных монополий). В нефтегазовом секторе применение дискриминации связано с несовершенной конкуренцией на этом рынке. Так, цена продажи газа на внешнем и внутреннем рынках резко отличается, хотя газовый монополист и стремится убедить государство в необходимости повышения цены на внутреннем рынке либо сократить этот сегмент. При продаже нефти в условиях снижения мировых цен на неё предприятия данного сектора свои выпадающие доходы пытаются компенсировать за счёт повышения цен на нефтепродукты, являющиеся производными от нефти. То есть применение ценовой дискриминации — объективное явление в нефтегазовом секторе российской экономики.

Список литературы

1. Агибалов, С. «Газпром» не перестроит ценообразование на свои продукты, это не выгодно — эксперт [Электронный ресурс] / С. Агибалов // Правда.ру. — URL: http://www.pravda.ru/news/economics/24-03-2015/1253639-Sergey_Agibalov-0/#sthash.isle7M2W.dpuf
2. Вечканов, Г.С. Ценовая дискриминация [Электронный ресурс] / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова // Центр креативных технологий. — URL: <http://www.inventech.ru/lib/micro/micro-0070>
3. Голованова, С.В. Сравнительный анализ ценовых ориентиров для стимулирующего регулирования на внутреннем российском рынке / С.В. Голованова // XV Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества : в 4 кн. — Кн. 1. — М. : Издат. дом НИУ ВШЭ, 2015. — С. 465–474.
4. Дюпюи, Ж. О мере полезности гражданских сооружений / Ж. Дюпюи // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса / под ред. В. М. Гальперина. — СПб. : Экон. шк., 2000. — Т. 1. — 380 с.
5. Калужский, М. Ценовая политика в маркетинге [Электронный ресурс] / М. Калужский // Элитариум. — URL: <http://www.elitarium.ru/mark262.html>
6. Конопляник, А. Ценообразование на газ в континентальной Европе: формулы привязки в рамках долгосрочных контрактов и (или?) конкуренция «газ–газ» на рынке разовых сделок? / А. Конопляник // Нефть и газ. — 2008. — № 2. — С. 2–18.
7. Михайлов, С. Анализ цен на бензин за 14 лет [Электронный ресурс] / С. Михайлов // Ценорез. — URL: <http://cenorez.ru/?p=4854>
8. ПАО «Газпром»: консолидированная отчётность [Электронный ресурс] // Официальный сайт ПАО «Газпром». — URL: <http://www.gazprom.ru/investors/reports>
9. Пигу, А. Экономическая теория благосостояния : пер. с англ. / А. Пигу ; общ. ред. С.П. Аукуционок ; вступ. ст. Г.Б. Хромушин. — М. : Прогресс, 1985. — 512 с.

10. Робинсон, Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции : пер. с англ. / Дж. Робинсон. – М. : Прогресс, 1986. – 471 с.
11. Россия — Китай: новые перспективы [Электронный ресурс] // Мир новостей. – URL: <http://newsland.com/news/detail/id/1243128>
12. Россия и газовый рынок Европы [Электронный ресурс] // Сетевая экономика. – URL: <http://www.webecomony.ru/index.php?page=cat&newsid=1525&type=news>
13. Русакова, В. В. Оценка уровня корреляции стоимости нефти и потребления газа / В. В. Русакова, А. С. Казак, В. В. Кнотько, А. А. Яркина, А. Ю. Косарев // Газовая промышленность. – 2011. – № 8. – С. 44–51.
14. Хусаинов, Ф. И. Ценовая дискриминация в системе железнодорожных грузовых тарифов / Ф. И. Хусаинов // Экономика ж. д. – 2011. – № 7. – С. 41–49.
15. Шаш, Н. Воздействие государства на механизм ценообразования в условиях рыночной экономики [Электронный ресурс] / Н. Шаш // Центр креативных технологий. – URL: <http://www.inventech.ru/lib/pricing/pricing-0121>
16. DG Competition report on energy sector inquiry // European Commission Competition DG, 2007. – URL: http://ec.europa.eu/competition/sectors/energy/inquiry/full_report_part1.pdf
17. Hooks, D. Monopoly Price Discrimination in 1850: Dionysius Lardner [Электронный ресурс] / D. Hooks // History of Political Economy. – 1971. – Vol. 3, № 1. – P. 69–75. – URL: <http://hope.dukejournals.org/content/3/1/208.citation>
18. Lardner, D. Railway economy: a treatise on the new art of transport, its management, prospects and relations [Электронный ресурс] / D. Lardner. – N. Y. : Harper & brothers, 1850. – 295 p. – URL: <https://archive.org/details/railwayeconomytr00lard>
19. Бархатов, В. И. Природа развития и противоречия корпоративной собственности в постсоциалистической экономике / В. И. Бархатов // Сборник трудов Международной научно-экономической конференции им. академика П. П. Маслова. – М., 2013. – С. 20–30.
20. Плетнёв, Д. А. Остаточные права контроля и дохода субъектов корпорации: развитие стейкхолдерского подхода / Д. А. Плетнёв // Корпоратив. финансы. – 2014. – № 1 (29). – С. 50–65.

Сведения об авторе

Латышев Алексей Юрьевич — аспирант кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. alekseil@list.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2015. No. 18 (373). Economy. Issue 51. Pp. 199–209.

USE OF THE MECHANISM OF PRICE DISCRIMINATION OF LARGE CORPORATIONS TO MAXIMIZE PROFITS

A. Yu. Latyshev

Chelyabinsk state University, Chelyabinsk, Russia. alekseil@list.ru

Today large corporations, especially those working in the oil and gas sector, to maximize profit in the conditions of instability of the world market is widely used mechanisms of price discrimination. In the case of natural gas trade that discrimination is selling at different prices in different countries, in the case of the sale of oil (which is a commodity) and petroleum — based discrimination related to the sale of petroleum products in different regions, countries. Similar patterns of price discrimination the monopoly of large corporate structures are used in other industries where possible. The article presents a critical analysis of existing approaches to the definition of “price discrimination” in economic theory, world economy. On the basis of generalization is the author’s conclusion about the content of this concept, as well as the possibility of applying price discrimination monopoly of large structures. Also formulates an agenda for further research of the problem of price discrimination used by the large monopolistic structures.

Keywords: *price discrimination, price monopoly of the world market, the oil and gas sector.*

References

1. Agibalov S. «Gazprom» ne perestroit tsenoobrazovaniye na svoi produkty, eto ne vygodno — ekspert [“Gazprom” does not rebuild the pricing of their products, it is not profitable — expert]. *Pravda.ru*. Available at: http://www.pravda.ru/news/economics/24-03-2015/1253639-Sergey_Agibalov-0/#sthash.isle7M2W.dpuf. (accessed 28.08.2015). (In Russ.).
2. Vechkanov G.S., Vechkanova G.R. Tsenovaya diskriminatsiya [Price discrimination]. *Tsentr kreativnykh tekhnologiy* [Center for Creative Technologies]. Available at: <http://www.inventech.ru/lib/micro/micro-0070/> (accessed 28.08.2015). (In Russ.).
3. Golovanova S.V. Sravnitel'nyy analiz tsenovykh oriyentirov dlya stimuliruyushchego regulirovaniya na vnutrennem rossiyskom rynke [Comparative analysis of price targets for incentive regulation in the Russian domestic market]. *XV Aprel'skaya mezhdunarodnaya nauchnaya konferentsiya po problemam razvitiya ekonomiki i obshchestva* [XV April's international conference on the development of economy and society]. Book 1. Moscow, 2015. Pp. 465–474 (In Russ.).
4. Dyupyui Z.H. O mere poleznosti grazhdanskikh sooruzheniy [On the measure of the usefulness of civil structures]. *Vekhi ekonomicheskoy mysli. Teoriya potrebitel'skogo povedeniya i sprosa* [Milestones of economic thought. The theory of consumer behavior and demand]. S.-Peterburg, 2000. Vol. 1. 380 p. (In Russ.).
5. Kaluzhskiy M. Tsenovaya politika v marketinge [The pricing policy in marketing]. *Elitarium*. Available at: <http://www.elitarium.ru/mark262.html> (accessed 28.08.2015). (In Russ.).
6. Konoplyanik A. Tsenoobrazovaniye na gaz v kontinental'noy Yevrope: formuly privyazki v ramkakh dolgosrochnykh kontraktov i konkurentsia «gaz-gaz» na rynke razovykh sdelok? [Pricing of gas in continental Europe: Formula binding under long-term contracts and Competition “gas-gas” in the market of individual transactions?]. *Neft' i gaz* [Oil and Gas], 2008, no. 2, pp. 2–18. (In Russ.).
7. Mikhaylov S. Analiz tsen na benzin za 14 let [Analysis of gasoline prices in 14 years]. *Tsenorez*. Available at: <http://cenorez.ru/?p=4854>. (accessed 28.08.2015). (In Russ.).
8. PAO «Gazprom»: konsolidirovannaya otchetnost' [“Gazprom”: consolidated financial statements]. *Ofitsial'nyy sayt PAO «Gazprom»* [Official site of PJSC “Gazprom”]. Available at: <http://www.gazprom.ru/investors/reports/>. accessed 28.08.2015. (In Russ.).
9. Pigu A. *Ekonomicheskaya teoriya blagosostoyaniya* [Economics of Welfare]. Moscow, Progress Publ., 1985. 512 p. (In Russ.).
10. Robinson D. *Ekonomicheskaya teoriya nesovershennoy konkurentsii* [The economic theory of imperfect competition]. Moscow, Progress Publ., 1986. 471 p. (In Russ.).
11. Rossiya — Kitay: novyye perspektivy [Russia — China: New Perspectives]. *Mir novostey* [World News]. Available at: <http://newsland.com/news/detail/id/1243128/> (accessed 28.08.2015). (In Russ.).
12. Rossiya i gazovyy rynek Yevropy [Russia and the European gas market]. *Setevaya ekonomika* [Network economy]. Available at: <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=1525&type=news> (accessed 28.08.2015). (In Russ.).
13. Rusakova V.V., Kazak A.S., Knotko V.V. Otsenka urovnya korrelyatsii stoimosti nefti i potrebleniya gaza [Evaluation of the correlation value of oil and gas consumption]. *Gazovaya promyshlennost'* [Gas industry], 2011, no. 8, pp. 44–51. (In Russ.).
14. Khusainov F.I. Tsenovaya diskriminatsiya v sisteme zheleznodorozhnykh gruzovykh tarifov [Price discrimination in the system of rail freight tariffs]. *Ekonomika zheleznykh dorog* [Economy of railways], 2011, no. 7, pp. 41–49. (In Russ.).
15. Shash N. Vozdeystviye gosudarstva na mekhanizm tsenoobrazovaniya v usloviyakh rynochnoy ekonomiki [Effects of State on the pricing mechanism in the market economy]. *Tsentr kreativnykh tekhnologiy* [Center for Creative Technologies]. Available at: <http://www.inventech.ru/lib/pricing/pricing-0121> (accessed 28.08.2015). (In Russ.).
16. *DG Competition report on energy sector inquiry. European Commission Competition DG, 2007*. Available at: http://ec.europa.eu/competition/sectors/energy/inquiry/full_report_part1.pdf
17. Hooks D. Monopoly Price Discrimination in 1850: Dionysius Lardner. *History of Political Economy*, 1971, vol. 3, no. 1, pp. 69–75. Available at: <http://hope.dukejournals.org/content/3/1/208.citation>

18. Lardner D. Railway economy: a treatise on the new art of transport, its management, prospects and relations. New York, Harper & brothers, 1850. 295 p. Available at: <https://archive.org/details/railwayeconomy-tr00lard>

19. Barkhatov V.I. Priroda razvitija i protivorechija korporativnoj sobstvennosti v postsocialisticheskoj jekonomike [Nature of development and the contradictions of corporate property in post-socialist economy]. *Sbornik trudov Mezhdunarodnoj nauchno-jekonomicheskoj konferencii im. akademika P. P. Maslova* [Proceedings of International scientific and economic conference. academician P. P. Maslov]. Moscow, 2013. Pp. 20–30. (In Russ.).

20. Pletnev D. A. Ostatochnye prava kontrolja i dohoda subektov korporacii: razvitie stejkholderskogo podhoda [Residual rights of control and income of subjects of the Corporation: the stakeholder approach development]. *Korporativnye finansy* [Corporate Finance], 2014, no. 1 (29), pp. 50–65. (In Russ.).

УДК 332.338.
ББК 06.71.01

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И КРЕСТЬЯНСКИХ ХОЗЯЙСТВ В РОССИИ

П. А. Александров

ФГБОУ ВПО «Владимирский государственный университет», Владимир, Россия

Исследовано развитие индивидуальных предпринимателей и крестьянских хозяйств в 7 регионах Центрального федерального округа Российской Федерации. Сделан вывод о неравномерности развития индивидуального предпринимательства как по регионам, так и по годам. В частности, значительное сокращение числа индивидуальных предпринимателей в 2013 г. вызвано повышением обязательных отчислений в социальные фонды. Значительные расхождения в данных по развитию индивидуального предпринимательства в регионах свидетельствуют о том, что большое значение на демографию предпринимательства оказывают условия, существующие в каждом отдельно взятом регионе, а также эффективность оказываемой региональными властями поддержки.

Ключевые слова: *индивидуальные предприниматели, крестьянские хозяйства, развитие, анализ, обороты, неравномерность развития.*

Актуальность исследования развития индивидуальных предпринимателей (ИП) и крестьянских хозяйств (КХ) в России повышается в связи с ухудшающейся в нашей стране экономической ситуацией и необходимостью импортозамещения, в том числе в продовольственных отраслях. Выявление тенденций в развитии ИП и КХ, с определением сути процессов и глубинных причин, лежащих в их основе, и устранение факторов, препятствующих развитию, должны способствовать росту предпринимательства в стране, увеличению сельхозпродукции, в том числе и импортозамещающей, что в итоге приведёт к стабилизации экономики нашей страны.

Цель статьи исследовать развитие индивидуального предпринимательства и крестьянских хозяйств в России, выявить основные тенденции в деятельности этих субъектов экономики и определить причины тенденций.

Ранее в научных работах изучались проблемы, связанные с развитием индивидуального предпринимательства в России. В частности, рассматривались проблемы значительного сокращения числа ИП в целом по России в 2013 г. и причины, способствующие этому процессу [1]. С целью проверки результативности господдержки малых и средних предприятий (МСП) на региональном уровне была проанализирована деятельность предприятий, получивших государственные субсидии в отдельно взятом регионе Российской Федерации [2] и сделан вывод о неравноправии в выделении субсидий для ИП.

Демографические процессы в развитии ИП рассмотрены также в сравнении с развитием малых коммерческих организаций [3].

Анализ развития МСП и, в частности, ИП и КХ, является важной частью статистического учёта, способствующего выявлению тенденций в деятельности этих субъектов экономики, определению эффективности поддержки их государством.

Разделение субъектов экономики на малые, средние и крупные предприятия помогает во-первых, анализировать процессы развития предприятий более подробно, во-вторых, позволяет государству активно и целенаправленно помогать МСП. Создание преференций для МСП необходимо в связи с тем, что значение МСП для экономики страны чрезвычайно важно и в то же время существует риск вытеснения их с рынка крупными компаниями, обладающими гораздо большим капиталом.

В основу исследования тенденций в развитии ИП в России положен анализ данных по субъектам Центрального федерального округа (ЦФО) за период с 2010 по 2013 г., предоставленных Федеральной службой государственной статистики. Для исследования выбраны 7 областей, находящиеся в одинаковой климатической зоне и обладающие приблизительно одинаковым экономическим потенциалом.

Индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства относятся к малым и средним предприятиям [4]. ИП имеют более простой, чем в организациях, порядок

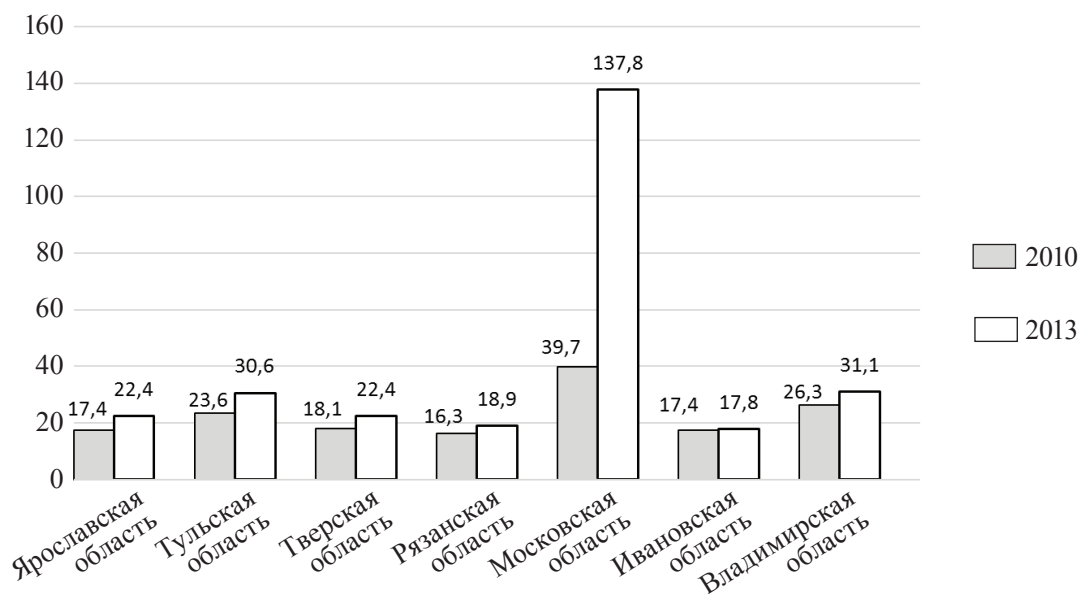


Рис. 1. Численность индивидуальных предпринимателей в субъектах Центрального федерального округа Российской Федерации в 2010–2013 гг., тыс. ед.

создания и ликвидации, для начала трудовой деятельности им не требуется значительных материальных затрат, а также они несут личную ответственность, в том числе и своим личным имуществом перед кредиторами.

Анализ развития индивидуального предпринимательства в регионах. В целом по ЦФО показатели в деятельности ИП с 2010 по 2013 г. положительные, однако довольно значительна разница по рассматриваемым регионам: от увеличения численности на 5% в Ивановской области и до 345% в Московской, при среднем показателе по стране 33% (рис. 1) [5].

При рассмотрении статистических данных отдельно по годам, можно обратить внимание на неравномерность развития этих субъектов экономики. В 2013 г. в целом по России вновь созданных ИП было зарегистрировано на 85 тыс., или на 16% меньше, чем в предыдущем году, а общее количество фактически действующих ИП сократилось на 4%. Важным фактором в этом году, повлиявшим на показатели ИП в России, явилось двухкратное увеличение обязательных отчислений для ИП — до 35,7 тыс. р. Обратив внимание на негативные данные в развитии ИП, Правительство РФ снизило фиксированный платёж в ПФР до 17,3 тыс. р., с дополнительным платёжом в размере 1% от дохода, если он превысит 300 тыс. р. [6].

В среднем у одного ИП трудится 1 наёмный работник, что безусловно относит ИП к микропредприятиям. Наверно поэтому в Росстате не разде-

ляют данные по ИП на средние и малые предприятия, хотя гипотетически можно предположить, что и среди ИП есть средние предприятия, тем более, что закон не устанавливает предел числа работников у ИП.

Анализ отраслевой структуры ИП показал, что больше половины ИП трудится в оптовой и розничной торговле — 57%, обрабатывающей и риэлторской деятельностью занимаются по 8% от общего числа ИП, данные по другим отраслям представлены на рис. 2.

Небольшая доля ИП (всего 7%) занята в сельском хозяйстве.

Анализ данных по оборотам ИП среди субъектов ЦФО подтверждает тезис о неравномер-

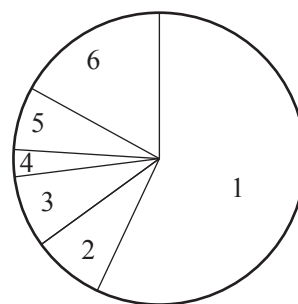


Рис. 2. Отраслевая структура ИП по России в 2013 г. [7]:

- 1 — оптовая и розничная продажа, 57 %;
- 2 — обрабатывающее производство, 8 %;
- 3 — операции с недвижимостью, 8 %;
- 4 — строительство, 3 %;
- 5 — сельское хозяйство, 7 %;
- 6 — прочее, 17 %

ном развитии МСП в ЦФО. Так, обороты ИП в Московской области выросли на 235%, во Владимирской — на 39%, а в Ярославской — уменьшились на 16% (рис. 3).

Обобщая анализ развития ИП, можно констатировать, что количество ИП в регионах за исследуемый период увеличилось и, соответственно, увеличились обороты ИП, за исключением Ярославской области. Однако увеличение числа ИП проходило неравномерно в регионах.

Исследование развития крестьянских хозяйств в регионах. Крестьянские (фермерские) хозяйства, которые также относятся к малому предпринимательству, вносят значительный

вклад в обеспечение населения страны продовольствием. Например, удельный вес в общем объеме валового сбора зерна, производимого КХ, в целом по России составляет 24,6%. Близкий к этому показатель в Тульской области — 19,7%. А вот участие КХ в производстве зерна минимальные, всего 1,9% в Ярославской области и 2,3% во Владимирской (таблица).

Выращивание зерновых — это важная составляющая сельского хозяйства и по участию в этой деятельности КХ можно судить об уровне их развития в регионе. Весомый вклад в сбор зерновых вносят КХ Тульской (236,7 тыс. т) и Рязанской (152,3 тыс. т) областей. По сравне-

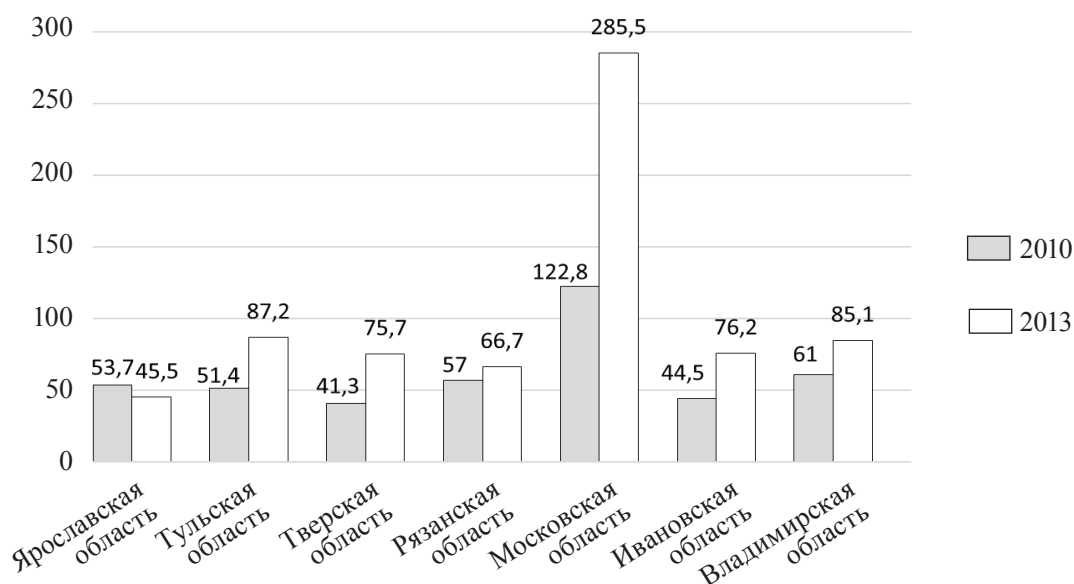


Рис. 3. Обороты ИП в регионах Центрального федерального округа Российской Федерации в 2010–2013 гг., млрд р. [8]

Валовой сбор зерна в крестьянских (фермерских) хозяйствах в субъектах Центрального федерального округа Российской Федерации в 2010–2013 гг., тыс. р [9]

Субъект Федерации	2010	2011	2012	2013	Удельный вес в общем объеме производства в 2013 г., %
В целом по России	13 338,6	20 806,7	15 739,6	22 748,5	24,6
Владимирская область	1,3	2,5	3,5	2,5	2,3
Ивановская область	9,4	11,4	14,0	11,1	12,9
Московская область	6,1	7,6	11,1	11,6	6,6
Рязанская область	65,2	123,6	124,1	152,3	12,1
Тверская область	4,1	9,1	8,2	9,6	11,1
Тульская область	126,5	137,2	198,4	236,7	19,7
Ярославская область	0,1	0,7	1,0	1,2	1,9

нию с ними этот показатель в Ярославской области — 1,2 тыс. т, Владимирской области — 2,5 тыс. т представляется чрезвычайно низким.

Оборот в расчёте на одного работника в ИП в среднем почти в 2 раза меньше, чем в малых предприятиях — юридических лицах. У ИП нет возможности приобретать и обслуживать современную производительную, но дорогостоящую технику, соответственно, и эффективность их труда низкая.

Анализ эффективности государственной поддержки малого предпринимательства. Для установления причин неравномерного развития ИП в регионах необходимо изучить объёмы и эффективность государственной поддержки ИП в каждой отдельно взятой области. Важными мероприятиями по государственной поддержке малого предпринимательства являются размещение госзаказов среди малого предпринимательства и объёмы субсидий, выделяемых МСП на региональном уровне.

Размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных и муниципальных нужд среди малых предприятий оказывает значимое влияние на развитие этих субъектов экономики, делая их более устойчивыми к негативным внешним воздействиям. С 2010 по 2013 г. число контрактов, размещённых среди МСП, выросло по России в 1,5 раза (например, во Владимирской области увеличение составило 3,5 раза: с 430 контрактов в 2010 г. до 1484 в 2013 г.— это самый высокий показате-

тель среди исследуемых регионов). Показатели по другим областям представлены на рис. 4.

Стремительный рост количества торгов среди МП доказывает большую заинтересованность предпринимателей в этих мероприятиях и также является следствием популяризации участия в государственных закупках и консультирования по данному мероприятию при участии региональных и муниципальных органов власти.

Однако, по экспертным оценкам, доля МП в закупках всё ещё несоразмерно мала и составляет около 10%, что во многом связано с ориентацией заказчиков на интересы крупного бизнеса и в первую очередь на дочерних и аффилированных компаний заказчиков. Менеджмент заказчиков не стимулирован на активное привлечение МП к закупкам и развитие полноценной конкурентной среды, наличие которой позволяет заказчикам осуществлять свои закупки у ответственных и квалифицированных исполнителей по оптимальным ценам. Согласно принятому Правительством РФ плану мероприятий («дорожной карты») по расширению доступа МП к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием государство планомерно расширяет возможности МП для участия в торгах путём введения и постепенного увеличения объёмов обязательных квот для государственных компаний и учреждений по закупке товаров у МП. Реализация разработанных мероприятий позволит в 2018 г. увели-

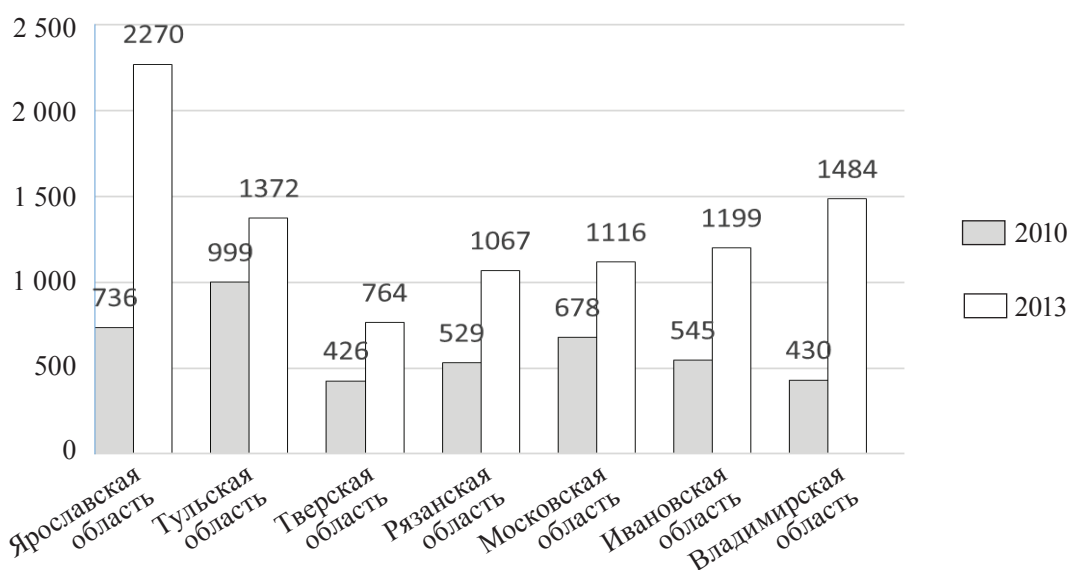


Рис. 4. Количество контрактов, заключённых на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг с субъектами малого предпринимательства в субъектах Центрального федерального округа Российской Федерации в 2010–2013 гг. [10]

чить долю закупок заказчиков у МП с 10 до 25 % в общем ежегодном объёме закупок заказчиков, а также с 2 до 10 % увеличить долю прямых закупок у МП [11].

Федеральные и региональные органы власти, понимая большие возможности малого и среднего предпринимательства в росте ВВП, оказывают ему разнообразную поддержку, которая включает в себя финансовую, имущественную, информационную, консультационную, поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров.

Министерство экономического развития РФ осуществляет конкурсный отбор с целью предоставления субсидий бюджетам субъектов Федерации. Критериями конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии, являются:

а) размер средств бюджета субъекта Российской Федерации, направляемых на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства;

б) прирост численности субъектов МСП на территории субъекта Федерации и работников, занятых в этой сфере [12].

Этим объясняется тот факт, что объём субсидий регионам каждый год существенно меняется. Так, в 2013 г. объём субсидий снизился в Тверской области на 79 %, в Ярославской — на 45 %, а вот в Московской и Ивановской областях, наоборот, объём субсидий вырос соответственно на 34 и 25 % (рис. 5).

В то же время обращает на себя внимание факт несоразмерности выделяемых субсидий

юридическим лицам (ЮЛ) и ИП. Так, в 2012 г. во Владимирской области действовало 18,0 тыс. ЮЛ и 29,5 тыс. ИП, что составляет соответственно 38 и 62 % от общего количества МСП. Однако пропорциональность выделения субсидий составила 85 % — у ЮЛ и 15 % — у ИП [2].

Обобщая данные анализа по развитию ИП в регионах и эффективностью государственной поддержки по количеству госконтрактов с МП и объёмам субсидий, можно констатировать, что явной корреляции между ними не просматривается. Например, в Ярославской области с 2010 по 2013 г. количество контрактов выросло в 3 раза, а обороты уменьшились на 16 %, объёмы субсидий для МСП уменьшились на 45 %, а количество ИП увеличилось на 28 %.

Возможно, это связано с тем, что, несмотря на значительные средства, выделяемые на помощь МСП, мероприятия по государственной поддержке охватывают незначительную часть предприятий. Так, в 2013 г. во Владимирском регионе было выделено 188 млн р. 182 предприятиям, что составляет 0,36 % от общего числа МСП во Владимирской области.

Анализ деятельности ИП выявил в целом рост числа ИП в 2013 г. по отношению к 2010 г. Однако в 2013 г. деятельность прекратили 932,8 тыс. ИП, что явно превышает естественные показатели за предшествующие годы, и причиной этому стало повышение почти в 2 раза обязательных отчислений для ИП. Это свидетельствует о чувствительности ИП к увеличению налогового бремени и требует от государства продуманных

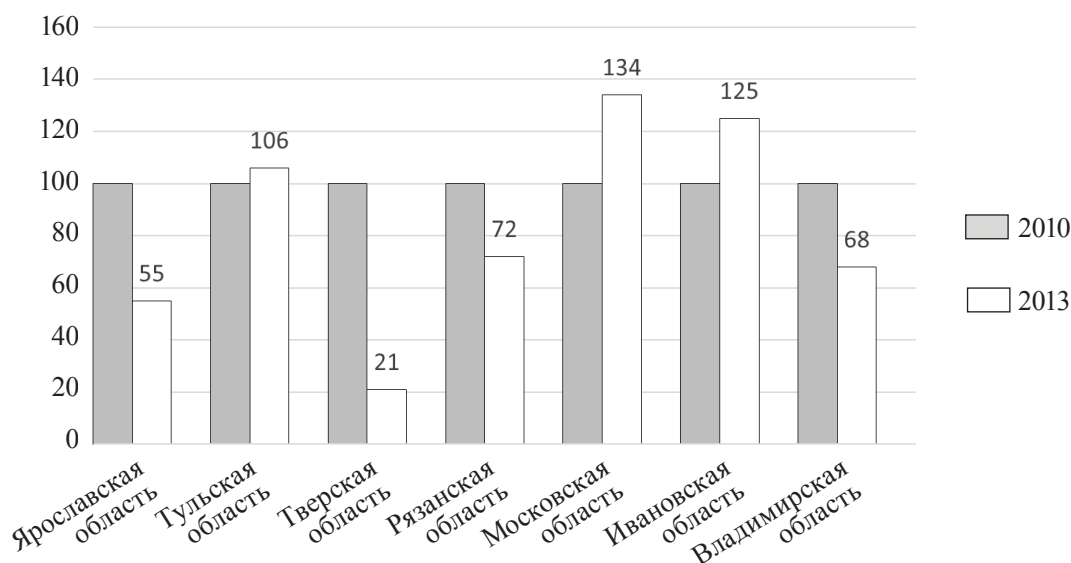


Рис. 5. Объём субсидий, выделенных из федерального бюджета на государственную поддержку МСП в субъектах Центрального федерального округа Российской Федерации в 2012–2013 гг., % [13]

решений в отношении этих субъектов экономики.

Также обращает на себя внимание неравномерность развития ИП по регионам, особенно крестьянских хозяйств, что позволяет судить об эффективности (или неэффективности) государственной поддержки по регионам.

Более половины ИП работают в оптовой и розничной торговле, а в обрабатывающей отрасли всего 8%, в сельском хозяйстве ещё меньше — всего 7%. Для того чтобы сделать привлекательными для ИП отрасли, где производится продукция, в том числе и импортозамещающая, необходимо создать преференции для ИП при приобретении станков, механизмов, в первую очередь отечественных, для того чтобы стимулировать предпринимателей организовывать бизнес в приоритетных отраслях экономики [14].

Устранение факторов, тормозящих развитие

ИП, повышение эффективности государственной поддержки ИП в регионах с использованием положительного опыта тех регионов, где развитие индивидуальной деятельности находится на высоком уровне, позволят вовлечь новых предпринимателей в эту важную работу и повысить объёмы товаров, работ и услуг, произведённых ИП и КХ.

Как отметил В. В. Путин на заседании Государственного совета по вопросам развития малого и среднего бизнеса, «...государство, все уровни власти должны сделать всё возможное, чтобы занятие бизнесом стало привлекательным, доступным и престижным. Чтобы создавались равные условия для всех предпринимателей, чтобы правила и законы были стабильными и понятными, чтобы обеспечивалась честная и открытая конкуренция и никто не мешал работать» [15].

Список литературы

1. Рассадин, Б. И. Современное состояние развития малого и среднего бизнеса в России / Б. И. Рассадин, П. А. Александров // Современные тенденции в управлении региональными социально-экономическими системами : материалы междунар. науч.-практ. конф., 28 нояб. 2014 г. – Владимир, 2014. – С. 195–201.
2. Александров, П. А. Анализ эффективности государственной поддержки малых и средних предприятий в регионах (на примере Владимирской области) / П. А. Александров // Экон. журн. – 2015. – № 3 (39). – С. 31–36.
3. Рассадин, Б. И. Демографические и структурные изменения коммерческих предприятий в России / Б. И. Рассадин, П. А. Александров // Перспективы развития потенциала инновационной модернизации социально-экономических систем : материалы междунар. науч.-практ. конф., 27 нояб. 2014 г. – Владимир, 2014. – С. 182–187.
4. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
5. Численность занятых в сфере индивидуального предпринимательства по субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс] // Малое и среднее предпринимательство в России – 2014 г. / Федерал. служба гос. статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_47/Main.htm
6. Федеральный закон от 23 июля 2013 г. № 237-ФЗ «О внесении изменений в статью 22 Федерального закона “Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации” и статьи 14 и 16 Федерального закона “О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования”».
7. Численность занятых в сфере индивидуального предпринимательства по видам экономической деятельности [Электронный ресурс] // Малое и среднее предпринимательство в России – 2014 г. / Федерал. служба гос. статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_47/Main.htm
8. Основные показатели деятельности индивидуальных предпринимателей по субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс] // Малое и среднее предпринимательство в России – 2014 г. / Федерал. служба гос. статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_47/Main.htm
9. Валовой сбор зерна (в весе после доработки) в крестьянских (фермерских) хозяйствах по субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс] // Малое и среднее предпринимательство в России – 2014 г. / Федерал. служба гос. статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_47/Main.htm
10. Проведено торгов и запросов котировок на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных нужд Российской Федерации среди субъектов малого предпринимательства. [Электронный ресурс] // Малое и среднее предпринимательство в России – 2014 г. / Федерал. служба

гос. статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_47/Main.htm

11. Распоряжение Правительства РФ от 29 мая 2013 г. № 867-р «Об утверждении плана мероприятий (“дорожной карты”) “Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием”».

12. Рассадин, Б. И. Распределение субсидий государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на Владимирском региональном уровне / Б. И. Рассадин, П. А. Александров // Перспективы развития потенциала инновационной модернизации социально-экономических систем : материалы междунар. науч.-практ. конф., 27 нояб. 2014 г. – Владимир, 2014. – С. 187–190.

13. Объём субсидий, выделенный из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, бюджетам субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс] // Малое и среднее предпринимательство в России – 2014 г. / Федерал. служба гос. статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_47/Main.htm

14. Александров, П. А. Возможность малых и средних обрабатывающих предприятий в производстве импортозамещающей продукции в Российской Федерации / П. А. Александров // Об-во и экономика. – 2014. – № 12. – С. 48–55.

15. Стенограмма заседания Госсовета по поддержке малого и среднего бизнеса // Рос. газ. – 2015. – 7 апр.

Сведения об авторе

Александров Павел Алексеевич — аспирант Института экономики и менеджмента Владимирского государственного университета, Владимир, Россия. Aleksandrov.Pawel@yandex.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2015. No. 18 (373). *Economy. Issue 51. Pp. 210–218.*

INSTITUTIONAL CHANGES IN ACTIVITIES OF INDIVIDUAL ENTREPRENEURS AND FARMS IN RUSSIA

P. A. Aleksandrov

Vladimir State University, Vladimir, Russia. Aleksandrov.Pawel@yandex.ru

Long-term experience of developed countries shows a high socio-economic importance of small and medium-sized businesses. Thanks to small businesses creating new jobs and, therefore, decreasing unemployment, increased welfare of citizens, the market is saturated with a variety of goods and services, is the formation of a large proportion of the country's gross domestic product. The purpose of the articles Explore the development of individual entrepreneurs and farms in Russia, to identify the main trends in the activities of these actors of the economy and determine underlying causes of their basis. The article shows data from a study of the development of individual entrepreneurs and farmers in 7 regions of the Central Federal District of the Russian Federation, on the basis of which the conclusion about the uneven development of individual entrepreneurship, both by region and by year. In particular, the significant reduction in the number of individual entrepreneurs in the year 2013 is associated with increased almost in 2 times contributions to social funds. Significant discrepancies in the data on the development of individual entrepreneurship in the regions indicate that great importance on demography of entrepreneurship have conditions that exist in every single region, as well as the effectiveness of Government support provided to the regional authorities.

Keywords: *individual entrepreneurs, peasant farmers, development, analysis, turnovers, uneven development.*

References

1. Rassadin B.I., Aleksandrov P.A. *Sovremennoe sostoyanie razvitiya malogo i srednego biznesa v Rossii* [The current state of development of small and medium business in Russia]. *Sovremennye tendencii v upravlenii regional'nymi social'no-ehkonomicheskimi sistemami* [Modern trends in the management of regional social and economic systems]. International scientific-practical conference. Vladimir, 2014. Pp. 195–201. (In Russ.).
2. Aleksandrov P.A. *Analiz ehffektivnosti gosudarstvennoj podderzhki malyh i srednih predpriyatij v regio-*

nah (na primere Vladimirskoj oblasti) [Analysis of the effectiveness of state support for small and medium enterprises in the region (on the example of the Vladimir region)]. *Ehkonomicheskij zhurnal* [Economic Journal], 2015, no. 3 (39), pp. 31–36. (In Russ.).

3. Rassadin B.I., Aleksandrov P.A. Demograficheskie i strukturnye izmeneniya kommercheskih predpriyatij v Rossii [Demographic and structural changes in commercial enterprises in Russia]. *Perspektivy razvitiya potenciala innovacionnoj modernizacii social'no-ehkonomicheskikh sistem* [Prospects of development of innovative potential of the modernization of social and economic systems]. International scientific-practical conference. Vladimir, 2014. Pp. 182–187. (In Russ.).

4. *Federal'nyj zakon 24 iyulya 2007 g., № 209-FZ «O razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii»* [Federal Law of the Russian Federation, 24 July, 2007, no. 209-ФЗ. (In Russ.).

5. Chislennost' zanyatyh v sfere individual'nogo predprinimatel'stva po sub'ektam Rossijskoj Federacii [The number of employed in private business in the subjects of the Russian Federation Collection]. *Maloe i srednee predprinimatel'stvo v Rossii — 2014* [Small and medium business in Russia – 2014]. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_47/Main.htm, (accessed 19.09.2015). (In Russ.).

6. *Federal'nyj zakon ot 23 iyulya 2013 g. № 237-FZ «O vnesenii izmenenij v stat'yu 22 Federal'nogo zakona «Ob obyazatel'nom pensionnom strahovanii v Rossijskoj Federacii» i stat'i 14 i 16 Federal'nogo zakona «O strahovyh vnosah v Pensionnyj fond Rossijskoj Federacii, Fond social'nogo strahovaniya Rossijskoj Federacii, Federal'nyj fond obyazatel'nogo medicinskogo strahovaniya»* [Federal Law of the Russian Federation 23 July, 2013, no. № 237-ФЗ]. (In Russ.).

7. Chislennost' zanyatyh v sfere individual'nogo predprinimatel'stva po vidam ehkonomicheskoy deyatel'nosti [The number of employed in private business by economic activity]. *Maloe i srednee predprinimatel'stvo v Rossii — 2014* [Small and medium business in Russia – 2014]. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_47/Main.htm, (accessed 19.09.2015). (In Russ.).

8. Osnovnye pokazateli deyatel'nosti individual'nyh predprinimatelej po sub'ektam Rossijskoj Federacii [Main indicators of individual entrepreneurs on the subjects of the Russian Federation]. *Maloe i srednee predprinimatel'stvo v Rossii — 2014* [Small and medium business in Russia – 2014]. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_47/Main.htm, (accessed 19.09.2015). (In Russ.).

9. Valovoj sbor zerna (v vese posle dorabotki) v krest'yanskih (fermerskih) hozyajstvah po sub'ektam Rossijskoj Federacii [The gross harvest of grain (in weight after completion) in (peasant) farms on the subjects of the Russian Federation]. *Maloe i srednee predprinimatel'stvo v Rossii — 2014* [Small and medium business in Russia – 2014]. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_47/Main.htm, (accessed 19.09.2015). (In Russ.).

10. Provedeno torgov i zaprosov kotirovok na postavki tovarov, vypolnenie rabot i okazanie uslug dlya gosudarstvennyh nuzhd Rossijskoj Federacii sredi sub'ektov malogo predprinimatel'stva [A tendering and request for quotations for the supply of goods, works and services for state needs of the Russian Federation among small businesses]. *Maloe i srednee predprinimatel'stvo v Rossii — 2014* [Small and medium business in Russia – 2014]. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_47/Main.htm, (accessed 19.09.2015). (In Russ.).

11. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 29 maja 2013 g. № 867-r «Ob utverzhdenii plana meropriyatij (“dorozhnoj karty”) “Rasshirenie dostupa sub'ektov malogo i srednego predprinimatel'stva k zakupkam infrastruktury monopolij i kompanij s gosudarstvennym uchastiem”» [Order of the Government of the Russian Federation 29 May, 2013, no. 867p. (In Russ.).

12. Rassadin B.I., Aleksandrov P.A. Raspredelenie subsidij gosudarstvennoj podderzhki malogo i srednego predprinimatel'stva na Vladimirskom regional'nom urovne [The distribution of subsidies of state support for small and medium business at the Vladimir regional]. *Perspektivy razvitiya potenciala innovacionnoj modernizacii social'no-ehkonomicheskikh sistem* [Prospects of development of innovative potential of the modernization of social and economic systems]. Proceedings of the international scientific-practical conference. Vladimir, 2014. Pp. 187–190. (In Russ.).

13. Ob'jom subsidij, vydelennyj iz federal'nogo byudzheta na gosudarstvennyuyu podderzhku malogo i srednego predprinimatel'stva, vklyuchaya krest'yanskie (fermerskie) hozyajstva, byudzheta sub'ektov Rossijskoj Federacii [The volume of subsidies allocated from the federal budget for state support of small and medium-sized businesses, including peasant (farmer's) economy, the budgets of subjects of the Russian Federation]. *Maloe i srednee predprinimatel'stvo v Rossii — 2014* [Small and medium business in Russia – 2014]. Available

at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_47/Main.htm, (accessed 19.09.2015). (In Russ.).

14. Aleksandrov P.A. Vozmozhnost' malyh i srednih obrabatyvayushchih predpriyatij v proizvodstve importozameshchayushchej produkcii v Rossijskoj Federacii [Possibility of small and medium manufacturing enterprises in the production of import-substituting products in the Russian Federation]. *Obshchestvo i ekonomika* [Society and Economy], 2014, no. 12, pp. 48–55. (In Russ.).

15. Stenogramma zasedaniya Gossoveta po podderzhke malogo i srednego biznesa [Transcript of the meeting of the State Council to support small and medium-sized businesses]. *Rossijskaya gazeta* [Rossiyskaya Gazeta], 2015, 4 April. (In Russ.).

УДК 334.7
ББК 65.6

TRANSACTION COSTS OF OUTSOURCING IN IRAQ COMPANIES

G. W. Heyder

South Ural State University, Chelyabinsk, Russia

The purpose of this article is to study the factors that influence on outsourcing of accounting functions and the influence of outsourcing on the companies' activity. It was established that outsourcing has an influence on the company's activity and technical efficiency. But we cannot find interconnection between the size of the company and outsourcing. Due to the researches it was found that outsourcing has a positive influence on productivity. According to the study that took place in Iraqi companies contracts reduce transaction costs. It gives companies the opportunity to escape additional expenditure, to save time and to reduce exploitation costs. By the way our analysis supposes that outsourcing of the companies allow them to compete with each other, especially on the local market. That's why the companies had to work in modern information systems, particularly in the activity based on the calculation (ABC). The fact is that the activity and efficiency of the company depends on the ability to analyze the information. It helps the companies to reorganize its activity in accordance with their own resources on the one hand and in accordance with the situation on the new market which is characterized by the strict competition on the other hand.

Keywords: *outsourcing, contracts, accounting, activity based costing (ABC).*

The current state of outsourcing in Iraq supposes that outsourcing emerges as a management strategy. The work at the analysis of transaction costs' phenomenon is not comprehensive [6; 7; 14]. It is possible to reduce costs by outsourcing contracts, and there is a lack of structural model that would be able to assess the effects of external and internal environment on outsourcing transaction costs, as well as to define the basic elements and the goals and identify the key factors that determine the decision of outsourcing. The evaluation process of the importance of transaction costs, Gatautis and other scientists [7] state that transaction costs are the costs which appear when goods or services are exchanged, it's not that related costs to the creation of a good or service.

Coase is the originator of the theory of transaction costs economics. This theory includes four research fields in which transaction costs are dominant. According to Williamson, O. E. [14], the theory of transaction costs economics provides more opportunities to estimate the role of transaction costs for economic. In Russian economic science in that field exist important works [17; 18]. This shows that notion transaction costs is extremely important for better understanding of any empirical phenomenon related to business.

The transaction costs are examined in many economic studies. Acquisitions and associations provide more opportunities to work independently in any economic cycle. One of the most important reasons that shows why it is worth making acquisitions and

associations is an economic slowdown. Studies revealed that the relevant institutions to which provide outsourcing services play a key role in the economic transaction costs.

And it can be different for different institutions generate transaction costs. Usually the transactions made on the basis of formal or informal contracts. It is extremely important to keep transaction costs low, because any company tries to reduce costs in order to be able to compete on the market.

It is important to note that one of the main factors for choosing outsourcing is that the company deciding to buy outsourcing services does not have to care about attraction of professionals, their maintenance and training. It does not have to buy and renew necessary equipment because these processes are performed by an outsourcing supplier. Thus it leads to the conversion and the reduction of fixed and variable costs and improve product target sought by companies in order to compete.

Thereby, the company can concentrate on internal opportunities and the spheres in which it specializes. Buying outsourcing services often provides opportunities to choose fixed or variable costs and obtain outsourcing services for the fixed monthly fee, therefore, companies can plan more precise budgets. Moreover it isn't necessary to pay when outsourcing services aren't necessary or the contract expired. But is not possible, when the company invests in the equipment and hires people. Another positive factor is the quality of the service.

In order to identify the influence of transaction costs through the cost systems, activity based costing (ABC) on outsourcing contracts, the authors of this article refer to the works and scientific studies of different authors. The aim of the article — to value the importance of transaction costs in particular the cost systems, activity based costing (ABC) in outsourcing and expand the opportunities of companies. In this context, in the field of research the theory of transaction costs, Activity Based Costing, and outsourcing make up the theoretical basis for study. The research revealed an outsourcing agreement means that a customer and a service provider conclude a contract in which they list rights, duties, aims and responsibilities of each party, politics and strategies. It is based on the agreement between the companies and the third party, and finally, and will explain the relationship between these concepts in the theoretical dimension. Then, research methodology, and results will be more exact.

Clarification of aspect of the current models outsourcing

The theory of transaction costs economics [4] provides more opportunities to assess the position transaction costs in economics. The theory proposed by R. Coase [4] consists of the following four research spheres in which transaction costs dominate:

- 1) production organization is considering reducing the factors of the company;
- 2) international trade while taking into account the various aspects of the transaction costs distinguishes it from transport, cultural and institutional costs;
- 3) foreign direct investment puts outsourcing and business organization at the global level.
- 4) Trade is studying social networks and regional role of networks and international standards which facilitate the exchange of resources.

In theory the costs of the deal are reasonably high for foreign companies. This paper makes a contribution to TCE theory of by referring once again to [4] original work and restating the TCE premise that high transaction volumes are associated with insourcing. Transaction costs can change due to information technology, the assumption that a high level of transactions equates to a high level of costs is not valid. The spirit of transaction cost theory is determined by the factors that have the influence on its level.

Outsourcing should be considered not only as a pure purchase of goods and services outside the company but also as one of the forms of strategic alliance [15]. The links of strategic outsourcing often bring the company significant benefits such as qualified

work force, high level of R&D activities and higher additional value for lower total costs which ensure the profit for all outsourcing partners working together in an alliance [15]. But when indirect costs calculated incorrectly they lead to mistaken decisions of the company [16].

From this point of view, outsourcing is both an opportunity and a challenge for most traditionally integrates organizations [3]. Working in a net, companies can become soon market leaders, increase their flexibility and cost efficiency [10]. Globalization and international competitiveness has brought a new era in the construction industry as well as in housing market [9; 11–13]. Most researchers analyzed the factors determining outsourcing from the viewpoint of transaction costs economics. They concentrated on identification of the factors which have the influence on outsourcing [1].

On the other hand, more efforts have to be put in applying innovation policy in broader scope, i.e. upgrading technologies in traditional industry sectors and upgrading skills and qualification [2].

If a company starts outsourcing initiative, steps for success are: knowledge, planning, sourcing and execution. The success primarily depends on explicit planning and identification of all possible opportunities. That's why organizations need to take various measures for the inputs which are critical for themselves and have uncertainty in provision [5; 8].

Strategic outsourcing plan must be done from the perspective that will help to grow business instead of focusing only on cost cutting, leaving out from consideration long term business implications [Boguslauskas&Kvedaraviciene, 2008]. For instance, Sink and Langley [Sink&Langley, 1997], Bagchi and Virum [Bagchi&Virum, 1998] focus on logistics outsourcing. And any organization inherently strives to be the best among its competitors that is to seek any means to reduce costs. And method that are its presumption to achieve this is system Activity Based Costing (ABC) although it is presented not in all models. It may be:

- 1) definition of the main activity and strategy;
- 2) evaluation of total costs;
- 3) Activity analysis.

Using Activity Based Costing (ABC) seems like a natural choice of method. Focusing on outsourcing, the company must therefore evaluate the profits if it uses the ABC.

If transaction costs help to explain different management mechanisms, the theory of resources reviews comparative capacities of trade partners of

the company. Thus, the removal of these activities through outsourcing work can reduce the costs. Table (1) shows the activity centers costs in the Iraqi Companies for the production of concrete blocks.

Table 1

The activity centers costs

Cost center	The cost center code
Production centers	50101
Pouring concrete armed	5010101
Shipping & Dismantling	5010102
reinforcing bars	5010103
templates installation	5010104
Planning Services	5010105
Production of wooden crates	5010106
maintenance of electrical	5010107
Blacksmithing Workshop	5010108
service centers	60101
quality control	6010101
Engineering Affairs	6010102
warehouses	6010103
maintenance	6010104
Technical Department	6010105
transport	6010106
social services	6010107

Table shows (1) cost centers by activity and figures for each center. The company relies on standardized accounting system in the classification of cost elements (uses). On this basis we can say that there are some notes in the work of the department costs that

spent all costs on production centers regarded as direct costs on the grounds that including costs such as water and electricity costs, maintenance costs, depreciation costs and others. As well as the most important thing that must be referred to the indirect costs allocated on the basis of unfair. These costs have become a major part of the new equation of the structure of costs, so the lack of justice or efficiency in the allocation will not provide efficient information.

The company is a research sample of Iraqi companies which face strong competition with foreign companies operating in the Iraqi market, which put better products, so the administration needs more efficient informational system.

Table shows (2) the activities in the Iraqi Company for production of concrete blocks, and the distribution of these activities, as in the traditional system as activity based costing (ABC).

After the scientific analysis of the models of general outsourcing processes in which particular attention is paid to logistics, the researcher will present empirical examples about of activities of outsourcing logistics and compare descriptive models proposed by the empirical research. Using of outsourcing in different kinds of activity can lead to their disappearance. The result of the analysis process, which focuses on the system activity based costing (ABC) shows the necessity of outsourcing contracts. This downsizing leads to a significant reduction in the total cost.

Table 2

The activities concerned

The number of activities reduced	Activities under the ABC system (activities transaction costs)	Activities in the traditional system
0	–	Pour reinforced concrete
0	–	Shipping and dismantling
0	–	Rebar
0	–	Installation templates
1	Quality control	Quality control
1	Engineering Affairs	Engineering Affairs
1	Warehouses	Warehouses
0	–	Maintenance
1	Technical administration	Technical administration
1	Planning services	Planning services
–	Installation templates	The production of wooden crates
–	Maintenance	Maintenance Electric
–	Maintenance	Blacksmithing Workshop
5	7	13

Table 3

Costs in the traditional system and costs in the system ABC

Difference	Unit cost in transaction costs	Unit cost in the traditional system	Pattern Type for concrete
(70895660)*	158849250	229744910	6XNF 11R
(55842420)	162691800	218534220	6XCS 13R
(31563486)	406508082	438071568	6XTFZ 19-3R
(981034)	12632533	13613567	6X 19-4L
(362882)	28122511	28485393	6XTFZ 21-3R
7766931	87965290	80198359	6XCE 25-R
(313942)	14653476	17792908	6X 15R
(155017983)	871422942	1026440925	Total

* The parentheses indicate a decrease in indirect costs resulting from the application of the activity.

The following conclusions can be made:

- reducing activities through the integration;
- Conversion of other activities which represented (transaction costs) in outsourcing;
- a reduction in the total costs through mergers and conversion in outsourcing activities;

The table (3) shows the comparison between the carrying unit from its indirect costs in accordance with the applicable system cost, and each unit production costs of transaction costs in the system activity based costing (ABC).

The analysis of the table (3) shows the reduction of the cost. We can say that whenever management can obtain information about the activities efficient as a work center whenever helped in conducting of the allocation of resources for the factory on the necessary activities.

The indirect costs have become a large part of the cost structure. The process of cost allocation to units from producer process of has become a very important issue. So the company management's reliance on information provided by the costs section, which uses the basis of unfairly in the allocation. It could lead to wrong decisions. On this basis, we say that the cost calculation in the system activity based costing (ABC).

All companies are trying to perform every activity in its own structure. The provision of services or inputs from abroad is expensive and unnecessary cost factor in the past have now replaced with today's competitive and conscious Companies, which are aware of the uncertainty and risk about accessing resources, especially in business that realize fixed investment costs such as constantly changing

and evolving technological products reached serious proportions. These companies want both to focus on core competencies through transferring of many of its activities to the experts company in this field, and the reduction of all production costs, and transaction costs by taking advantage of economies of scale, and therefore want to control the sustainability of competitive advantage.

According to the results of fundamental analysis, we can conclude that outsourcing reduces transaction costs and depends on resources.

Outsourcing allows companies to rid from additional costs; availability of time-saving, provides a limit Labor costs, and the costs of stock-holding or storage costs, and the amount of the decline in costs resulting from the integration of some of the activities unnecessary by applying the system Activity Based Costing (ABC) in outsourcing contracts, and because of the intense competition between companies, it provides the necessary inputs or services which provide the lower costs and better quality. In fact, even companies which have technological infrastructure necessary for the product or semi-finished products of their own core capabilities have to use outsourcing because it is cheaper and guarantees good quality, and save time

Due to this system Activity Based Costing (ABC), in outsourcing contracts, the costs can be reduced by integrating non-essential activities. Through a reduction in the transaction costs, that can be expressed in the business environment that ensures the leadership strategy of the company on the basis of excellence to deliver a product at a lower price than provided by other competitors.

Data on the author

Heyder G. Wannas Alkarawy — graduate student South Ural State University, Chelyabinsk, Russia. hw_22298@yahoo.com.

References

1. Argyres N.S. Evidence of the Role of Capabilities in Vertical Integration Decisions. *Strategic Management Journal*, 1996, no. 17, pp. 129–150.
2. Adekola A., Korsakiene R., Tvaronaviciene M. Approach to innovative activities by Lithuanian companies in the current conditions of development. *Technological and economic development of economy. Baltic Journal on Sustainability*, 2008, no. 14(4), pp. 595–611.
3. Baden-Fuller C., Morgan M.S. Business Models as Models. *Long Range Planning (by invitation)*, 2010, no. 43(2/3), pp. 156–171.
4. Coase R. The Nature of the Firm. *Economics*, 1937, no. 16, pp. 386–405.
5. Ellram L.M., Maltz A.B. The use of total cost of ownership concepts to model the outsourcing decision. *The International Journal of Logistics Management*, 1995, no. 6(2), pp. 55–66.
6. Feenstra R.C. Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. *Journal of Economic Perspectives*, 1998, no. 12(4), pp. 31–50.
7. Gatautis R., Neverauskas B., Snieska V. Interneto įtaka sandorių kaštams ir tarpininkavimo paslaugoms, *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 2002, no. 3, pp. 28–36.
8. Kocel T. *Business management*. Istanbul, Turkey, Beta Publication, 2011.
9. Jaafar M., Abdul A.A.R., Wai A.L.S. Marketing practices of professional engineering consulting firms: implement or not to implement? *Journal of Civil Engineering and Management International Research and Achievements*, 2008, no. 14 (3), pp. 199–206.
10. Nieminen P., Takala J. Achieving better on-time-delivery performance with the help of international dependencies in the production. *International Journal of management and enterprise development*, 2006, vol. 3, no. 1–2, pp. 181–190.
11. Pilinkiene V. Market Demand Forecasting Models and their Elements in the Context of Competitive Market. *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 2008, no. 5, pp. 24–31.
12. Snieska V. Research into International Competitiveness in 2000–2008. *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 2008, no. 4, pp. 29–41.
13. Snieska V., Bruneckienė J. Measurement of Lithuanian Regions by Regional Competitiveness Index. *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 2009, no. 1, pp. 45–57.
14. Williamson O.E. Transaction cost economics: how it works; where it is headed. *De Economist*, 1998, no. 146, pp. 23–58.
15. Zineldin M., Bredenlow T. Strategic alliances: synergies and challenges. *International Journal of Physical Distribution & Logistic Management*, 2003, no. 33(5), pp. 449–464.
16. Zimmerman J.L., Mcwatters Ch.S., Morse, D.C. *Management Accounting-Analysis and Interpretation*. 2nd Ed. The McGraw-Hill, Inc., 2001.
17. Pletnev D., Nikolaeva E., Bitkulova Z. Analysis Of Value Added Distribution And Level Of Transaction Costs In The Russian Corporations. *CBU International Conference Proceedings 2014*, February 3–5, In Prague, Czech Republic. Prague, Central Bohemia University, 2014. Pp. 83–89.
18. Pletnev D., Nikolaeva E., Lushnikov S. Impact of the transaction costs level on the sustainable growth of Russian metallurgical corporations. *Innovation Management and Company Sustainability Proceedings of the 2 International Conference*, 26–27 May, 2014. Prague, Vysoka skola ekonomicka v Praze, Nakladatelstvi Oeconomica, 2014. Pp. 385–394.

Вестник Челябинского государственного университета.
2015. № 18 (373). Экономика. Вып. 51. С. 219–224.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ АУТСОРСИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИРАКА

Д. В. Хайдер

Южно-Уральский государственный университет, Челябинск, Россия. hw_22298@yahoo.com.

Целью статьи является изучение факторов, влияющих на аутсорсинг учётных функций, и влияния аутсорсинга на работу иракских компаний. Установлено, что аутсорсинг имеет позитивное влияние на работу компаний и техническую эффективность, но не было выявлено связи между размером компаний и аутсорсингом. В ходе исследования обнаружено, что аутсорсинг имеет положительное влияние на производительность. По результатам исследования иракских компаний сделан вывод, что аутсорсинговые контракты снижают транзакционные издержки через комбинирование их друг с другом, в свою очередь, это позволяет компаниям избавиться от дополнительных затрат, сэкономить время, сократить эксплуатационные расходы. Кроме того, выдвинуто предположение, что аутсорсинг компании позволяет использовать ресурсы более эффективно, что приводит к возникновению конкуренции и позволяет включиться в конкурентную борьбу, особенно на местном рынке. Это требует от компаний инвестирования в современные информационные системы. В частности, средства должны инвестироваться в систему АВС в силу того, что работа компаний ориентирована на работу в современных информационных условиях. Чтобы эффективно управлять компанией, необходимо перестроить свою деятельность, совместимую с имеющимися ресурсами, с одной стороны, а с другой стороны, необходимо вести деятельность, совместимую с условиями нового рынка, который характеризуется жёсткой конкуренцией.

Ключевые слова: *аутсорсинг, контракты, бухгалтерия, метод АВС.*

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ (INTERDISCIPLINARY RESEARCHES)

Вестник Челябинского государственного университета.
2015. № 18 (373). Экономика. Вып. 51. С. 225–233.

УДК 330-101
ББК 65.010

ПЕРСПЕКТИВЫ СТРУКТУРНОГО ФУНКЦИОНАЛИЗМА КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

А. Кампа, М. Н. Хидиятуллина

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Челябинск, Россия

Проанализирована теория структурного функционализма, изучены история её возникновения и основные представители. Проработан вопрос об актуальности данной теории на сегодняшний день и её применимости в современных исследованиях. Цель статьи заключается в раскрытии сущности теории структурного функционализма, её полезности для современной экономической структуры и для общества в целом. В силу вышеназванного появляется необходимость изучить и раскрыть теорию Толкотта Парсонса, так как он является одним из самых известных представителей социологов-теоретиков структурного функционализма. Также рассматриваются взгляды критиков этой теории, таких как Р. К. Мертон.

Ключевые слова: функционализм, структурный функционализм, методология, теория Парсонса.

Структурный функционализм — это философская теория, которая возникла в социологии и сегодня широко используется в экономике. Эта теория происходит из функционализма, который в прошлом веке был доминирующим направлением в социологической теории. Самая важная концепция функционализма заключается в том, что все части общества (не только люди, а также институты, факты и действия) должны быть взаимосвязаны друг с другом, потому что только в таком режиме оно может выжить. Общество существует при условии удовлетворении своих потребностей, то есть в случае, когда система и все её части гармонично взаимодействуют. Структурный функционализм, как социальная теория, анализирует роли институтов и социальное поведение в обществе. Стоит понимать, что помимо изучения структуры общества эта теория предусматривает и экономический интерес системы. Экономика не может функционировать если у общества есть проблемы, которые нарушают работу внутри системы. Например, проблема тяжкого преступления в обществе; «...преступные организации могут создавать богатства, но это такие богатства, которые являются продуктом серии тяжких преступлений, они носят асоциальный характер и рассматриваются скорее, как убыток для коллективного благосостояния...» [4].

В некоторых аспектах структурный функционализм противоречит экономической мысли К. Маркса [21] и Э. Дюркгейма [24]. У Маркса пролетарская борьба представляется причиной неправильной работы общества; у Дюркгейма, солидарное производство, которое связывает людей друг с другом, представляет возможность решения этой проблемы. Цель статьи заключается в анализе эволюции, современного состояния и возможностей использования в анализе экономических процессов в обществе теории и методологии структурного функционализма.

История возникновения функционализма и генезис структурного функционализма. Работы О. Конта [26], Г. Спенсера [27] и В. Парето [28] представляют фундаментальные основы теории функционализма. О. Конт считается принципиальным философом позитивизма. По его мнению, изучать мир означает видеть только действительность, он был убеждён в невозможности приобретения абсолютных знаний. Человек способен познать реальный мир, только основываясь на фактах и законах, происходящих в обществе. Его самая известная работа — теория о позитивизме. Исследования Конта основываются на анализе общества. Правильно было бы сказать, что О. Конт хотел создать науку человеческих отношений, которая была бы в состоянии изучить человеческое общество, как физика или биология.

Он считал, что школа, религия или гражданство очень важные факторы, потому что они создают человека в обществе; эта идея очень важна для структурного функционализма.

Г. Спенсер внёс свой значительный вклад и в функционализм, и в структурный функционализм. Он разработал теорию, которая была в состоянии объяснить происходящие изменения в обществе. Спенсер выделял три направления этих изменений: от разделения к интеграции, от однородности к дифференциации и от неопределённости к определённости. Эволюция приводит к одновременным изменениям структуры и функций. Г. Спенсер считал, что общество представляет собой набор факторов, а именно норм, традиций, институтов и обычаев [6]. Работа Спенсера [27], оказала значительное влияние на Парсонса. В ней Спенсер говорит об эволюции общества, использовании и влиянии культурной антропологии на функционализм.

Структурный функционализм — это «эволюционированный» функционализм. До Парсонса выделяли и рассматривали только теорию функционализма. Теория Парсонса о структуре социального действия и его статья «Структура социального действия» (1937) создали условия, разделяющие теорию функционализма на функционализм «до Парсонса и после». Основное различие между структурным функционализмом и функционализмом заключается в концепции исследования общества. Функционалисты изучали само общество, а Парсонс создал теорию, в которой структура общества имеет большее значение и является объектом изучения.

Особый вклад в теорию функционализма внесли Э. Дюркгейм [24], Б. Малиновский, А. Р. Рэдклифф-Браун [5], К. Дэвис и У. Мур [10]. Дюркгейм определяет социологию как «науку об институтах, их генезисе и функционировании» [24]. По его мнению, социологические исследования должны быть направлены на определение роли социального явления в создании общей гармонии (благополучия). Он использовал функциональные объяснения в своих исследованиях о разделении труда, самоубийстве и религиозных убеждениях. Э. Дюркгейм определяет общество как объединение социальных обязательств, он называл этот процесс «органической солидарностью» [7].

Основателем социального функционализма в Англии был поляк Б. Малиновский. Его теория основана на значении потребности. Отталкиваясь

от этой гипотезы, мы можем выделить две аксиомы в его теории. Первая гласит: «...каждая культура должна удовлетворять биологические потребности системы: обмен веществ; воспроизводственная функция; физиологический режим температуры; необходимость защиты от влаги, ветра, погодных условий и вредного воздуха; предоставление времени для отдыха мышечной и нервной системы, а также от опасных животных и других людей. В том числе потребности, согласно особенностям индивидуального развития». Вторая аксиома: «...каждая культура, содержащая артефакты и использование символики есть инструментальное укрепление человеческой анатомии, и используется, непосредственно или косвенно, для удовлетворения той или иной нужды организма». Таким образом, он считает, что культура это и есть ответ на все потребности людей. Культурный человек осознаёт свои реальные потребности и поэтому живёт лучше. Эта концепция была очень популярна в антропологии после 1920 г.

К. Дэвис и У. Мур изучали функциональную необходимость в сфере социальной стратификации. Мотивация становится важным движущим элементом в обществе и становится применима во всех сферах жизни [10]. Они пришли к выводу, что достойное денежное вознаграждение необходимо для того, чтобы сподвигнуть людей получать специальную подготовку для функционально важных для общества позиций. Вследствие этого Дэвис и Мур стали считать общество несправедливым из-за разделения. Но это утверждение стало объектом критики, потому что несправедливое общество рассматривает причину успеха либо неуспеха человека [9].

Основателем британской социальной антропологии считают А. Рэдклиффа-Брауна. Его главная цель заключалась в определении объекта антропологии. Как и Малиновский, он развивает функционалистские допущения Дюркгейма, но считает, что культура удовлетворяет базовые потребности общества в целом, а не каждого индивида. Рэдклифф-Браун изучал социальные феномены как природные явления удовлетворения потребностей человека, поэтому в его работах постулируются объективные законы, которые могут раскрывать все социальные взаимоотношения. Он считал социально-культурную антропологию высшей степенью обобщения теоретического материала, собранного посредством эмпирических методов исследования. А. Рэдклифф-Браун при-

давал особое значение процессу формирования культуры и процессам взаимодействия.

Противоречия подходов Т. Парсонса и Р. К. Мертон. Теории структурного функционализма Парсонса и Мертона считают наиболее важными, так как именно они внесли значительный вклад в развитие функционализма. Парсонс осуществил переход от антропологического функционализма, основой которого являются работы Малиновского и Рэдклиффа-Брауна, психоанализ З. Фрейда (основателя системного подхода), работы Л. Берталанфи, «отца» кибернетики Н. Винера, социологические теории Э. Дюркгейма и В. Парето. Т. Парсонс разработал теорию, которая способна изучить культурные системы, определяющие взаимодействие между людьми. Его теория основана на четырёх основных функциях, присущих любой системе действий: функция воспроизводства образца, функция интеграции, функция целедостижения и функция адаптации.

Парсонс разделяет человеческие действия на логические, основанные на рациональной основе, и нелогические, вызванные бессознательными эмоциональными импульсами. Таким образом, для него основной задачей в социологии является изучение общества с точки зрения структурно-функционального анализа. Он считает, что позитивистская и утилитарная теории не достаточны, чтобы объяснить социальную действительность, так как рациональные действия не могут сами по себе раскрыть все законы общества. Поэтому Парсонс постулирует теорию социального действия как акцию добровольного использования. Потребитель не всегда действует рационально, и Парсонс считает это значимой составляющей при изучении социальной модели общества на макро- и микроуровнях.

Для Парсонса обществу необходимо разрешить четыре основные проблемы: адаптация, достижение цели, интеграция и обслуживание скрытых моделей. Функция адаптации подразумевает поиск и распределение ресурсов в системе; это то, что экономические субъекты должны делать в обществе. Интеграция — это инструмент для соблюдения целостности общества. Т. Парсонс думал, что эта модель может быть применима не только в системе общества, но как и регулятор деятельности отдельных элементов. Культурная система, среди прочих, играет самую важную роль в обществе, и она наиболее действенна.

Парсонс критикует теорию Маркса, так как полагает, что нельзя видеть капиталистическое

общество только в экономическом смысле (или материалистическом), потому что социальные и религиозные ценности играют важную роль в обществе [15]. В классической экономической теории Парсонс критиковал то, что экономисты-классики считают потребителя рациональным и эгоистичным, когда он действует в экономике. Он критиковал концепцию общества Томаса Гоббса, потому что если сообщество будет агрессивное и эгоистичное, то будет непрерывная война против всех [12]. Как Вебер и Дюркгейм, Парсонс проводил корреляцию между религиозными и экономическими ценностями. Но если Вебер и Дюркгейм были пессимистичны к эволюции ценностей, то Парсонс верил, что медицина и религия будут помогать в современном обществе и улучшать состояние человеческой жизни [16].

Р. К. Мертон считается одним из самых известных американских социологов структурного функционализма. Его теория была противоположна теории Парсонса. Основная разница заключалась в том, что Парсонс анализировал общество как единое целое с теоретической точки зрения, а Мертон создаёт практическую теорию, которая может исследовать общество в отдельных секторах. Поэтому он развивал теорию средней дальности в своей работе «Теория и социальная структура». Его представление об обществе не было оптимистичным, в отличие от Парсонса. Мертон считает, что смысл ценности в сообществе не фундаментален, потому что «обычаи и социальные чувства могут быть функциональными для некоторых групп и нефункциональными для других сопоставимых компаний» [23].

Термин моральное разложение, полученный из Дюркгейма для Мертона означает разрыв между культурными целями и законными, доступными для их достижения средствами. Применительно к США он видит американскую мечту как акцент на цели экономического успеха, но без соответствующего внимания к законным аспектам достижения этой цели. Другими словами, Мертон считает, что все стремятся к американской мечте, но способы, которые люди используют для получения этой мечты, разнообразны, потому что у всех разные возможности и преимущества. Мертон утверждает, что центральная идея функционализма состоит в интерпретации данных через их влияние на более крупные структуры, в которых они участвуют: «анализ функционализма есть следствие мыслей

общества как общей системы». Как Дюркгейм и Парсонс, он анализирует общество с целью выявления уровня интеграции культурных и социальных структур. Наконец, Мертон считает, что общие ценности имеют решающее значение для объяснения механизма работы общества и институтов.

Сущность современной теории структурного функционализма. Общество состоит из множества элементов — люди, институты, связи, отношения — все эти элементы одной системы определяют сущность общества. В теории структурного функционализма исследуется идея, что все социальные феномены можно объяснить местом обучения или принадлежностью к определённой культурной системе. В этой теории и представители органов власти, и институты (политические и религиозные) являются инструментом для удовлетворения потребностей и поддержания единства сообщества.

Структурное исследование функционализма и анализ иррациональной системы выявили, что в теории, как и в нормальной жизни, действуют общие законы, которые объясняют, как удовлетворить потребности людей и что люди предпочитают делать в обществе. Это, в свою очередь, позволяет объяснить каждую микроструктуру общества. Но почему так важно понять каждый элемент общества? Это связано с тем, что все культурные элементы нужны для создания условий, способных полностью удовлетворить потребности человека, и потому люди чувствуют себя движущей частью системы. Культура, мораль и социальные институты, решая проблемы социальных отношений, увеличивают уровень удовлетворённости людей.

Но для эффективного взаимодействия системы, в первую очередь, мы должны понять потребности людей. Потребности людей возрастают пропорционально уровню технического прогресса в глобальном обществе, поэтому их разделили на два класса: 1) основные потребности, которые являются основой жизнедеятельности человека, то есть врождённые; 2) вторичные потребности, полученные от культурных потребностей.

А. Смит первый теоретизировал понятия основных и вторичных потребностей. Он объяснил также, что культурный уровень жизни общества имеет немаловажное значение при изучении потребностей людей. Таким образом, учитывая теорию структурного функционализма, можно гово-

рить, что белая рубашка имела важное значение для мужчин в Англии в XVIII в. Если дифференцировать структурный функционализм Смита и другие учения экономистов о потребностях общества, можно выявить то, что эта теория говорит о зависимости жизни людей от потребностей. Это объясняет, почему белая рубашка была важна — в силу особенностей потребностей социальной системы того времени.

Основные потребности — это физиологические потребности. К ним относят безопасность, удовлетворение чувства голода, жажды, полового влечения. Вторичные потребности порождаются культурой, они появляются благодаря желаниям или просьбам. Основные потребности разнообразны, потому что они формируются от культурных различий и являются общими только в определённой системе. Для анализа структурного функционализма важным является понятие основные потребности, а не вторичные. Социальная система анализирует то, что действительно важно для этой теории: 1) структурно-функциональный анализ начинается с представления о социальном действии как функции; 2) «социальная роль» означает набор действий, связанных с выполнением человеком определённых социально значимых функций.

Важнейшим элементом структурно-функциональной методологии является понятие «институт» [2; 3]. Социальные и культурные институты (от лат. *institutum* — устройство, установление) обычно являются предметом системы, а в структурном анализе функционализма они являются инструментами для удовлетворения потребности. Так, для структурного функционализма, институты являются связующим звеном всех частей системы, где первоочередными объектами выступают общество и культура. Каждый объект по отдельности не может быть самодостаточным. Его выживание связано с другими факторами, поэтому и существует система, в которой происходит взаимообмен и взаимодействие между множественными составляющими. Но из-за этого организация не может быть саморегулируемой, должен быть инструмент, который контролирует и регулирует систему. В теории структурного функционализма есть два механизма регулирования: первый регулирует отношения всех субъектов (людей, правоохранительные органы, правительство, покупателей, продавцов и т. д.); второй, регулирует систему в целом. В нашем обществе этими механизмами регулирования являются

юридические законы, представители власти, мораль и культура.

Социальная структура — в понимании функционалистов, есть совокупность функциональных элементов (институтов), находящихся в устойчивых связях друг с другом и с окружением. Функционалисты утверждают, что назначение этих норм — ограничивать желания и претензии людей. Нормы рассматриваются в качестве культурных механизмов закрепления и контроля в отношении выполнения определённых функций, значимых с точки зрения удовлетворения жизненно важных потребностей людей или поддержания совместности их существования.

Культурные различия возникают в силу того, что в различных системах есть свои отличные потребности, которых нет в другой системе, но каждая из них должны быть удовлетворены. Когда потребность не удовлетворяется, в системе появляется напряжённость, которая с течением времени нарастает и требует решения. В противном случае эти недоработки начинают оказывать давление на функциональную группу, что приводит к снижению услуг и вознаграждений в системе. В этом режиме система предполагает изменение фактического механизма организации и создание ещё одного, который может удовлетворить больший объём потребностей. Особенностью структурно-функционалистской научной тенденции является практическая направленность исследований, осуществляемых при помощи её методологических средств. Сторонники этого подхода стремились создать прикладную науку, обеспечивающую решение актуальных прикладных задач, в первую очередь, управления в колониях с доминированием традиционных культур.

Основные процедуры структурного функционализма как метода социально-гуманитарного познания:

а) рассмотрение культуры как целостного образования, состоящего из элементов, частей. Важнейшая процедура — разложение целого на составные части и выявление зависимостей между ними;

б) выявление функций выделенных элементов, опирающееся на представление о двух основных значениях понятия «функция»: роль, которую определённый элемент культуры выполняет по отношению к целому; зависимость между частями, компонентами культуры.

В процессе функционального анализа необходимо различать:

— субстанциональную, или поддерживающую функцию, обеспечивающую выживание общности;

— адаптивную, или приспособительную функцию, служащую для поддержания более или менее гармоничных отношений с окружением и этнокультурной общностью;

— функцию сохранения и воспроизводства традиций, религиозных верований, ритуалов, а также истории народа;

— символически-знаковую функцию культуры, состоящую в создании и воспроизводстве культурных ценностей;

— коммуникативную функцию культуры, направленную на обеспечение общения, передачи информации, понимания других культур;

— нормативно-регулятивную функцию культуры, состоящую в поддержании равновесного состояния в общности, содержащую институциональные формы разрешения конфликтов;

— компенсаторную функцию культуры, основное назначение которой — разрядка эмоционального и физического напряжения.

Помимо этого, необходимо иметь в виду, что функции могут быть явными и скрытыми. Для функционалистов не представляют интереса исторические изменения в культуре, их волнует культура здесь и теперь, какие задачи она решает, как воспроизводится.

Применение теории структурного функционализма в экономической науке. В истории социологии и философии отношения между социологией и экономикой всегда развивались по-разному. Были периоды, когда эти отношения были весьма тесными, как во времена А. Смита и К. Маркса; но были периоды, в которых социология и экономика существовали как две отдельные и автономные сферы, например, во времена Д. Рикардо или Т. Парсонса.

А. Смит считал политическую экономику практической теорией, поэтому в своей работе «Богатство Наций» (1776), он написал: экономика есть неотъемлемая часть общества, поэтому надо понимать, как работает общество, чтобы ответить на вопросы экономики. Д. Рикардо теоретизировал чёткое разделение между экономикой и человеческим поведением. В работе «Принципы политической экономии и налогообложения» (1817) экономический анализ Рикардо был вневременным и абстрактным, автор редко говорил о традициях и обычаях Португалии и Англии, его анализ был только экономический.

В теории Маркса, слияние между социологией и экономикой оказалось максимальным. Маркс думал об обществе как об органическом единстве, экономику он видел только как компонент, фактор общества. По мнению Маркса, общество основано на «экономической структуре» и «сверхструктуре». Реальный фундамент, на котором стоит юридическая и политическая надстройка, соответствует структуре экономики [25; 26].

Как мы уже упомянули, начинал Парсонс как экономист, и главные интересы его лежали в области мотивации экономической деятельности. Это видно из названий его ранних статей: «Желания и активность в учении Маршалла», «Экономика и социология: Маршалл и область мышления его времени», «Социологические элементы в экономической теории» [19]. Парсонс интересовался отношениями между экономикой и социологией в разные моменты своей профессиональной жизни, с 1930 до 1950 г. В тот период специалисты думали об экономике и социологии как о двух автономных сферах, в которых социология считается частично наукой, изучающей только общество. Экономическая наука обладала ролью абсолютно автономной и независимой. Для Парсонса экономия и общество граничили, но в то же время они были отдельными учениями, потому что институциональные причины и традиционные составляли эту концепцию. Но даже если прослеживалась общая мысль, М. Вебер и особенно А. Маршалл начали сомневаться в независимости экономики и социологии. Для этого в 1956 г. Т. Парсонс начал писать работу «Экономика и общество». Это одна из его главных работ, которая сейчас также считается актуальной теорией об анализе взаимосвязи экономики и социологии.

С теоретической точкой зрения, экономическая теория может считаться особым случаем общей теории социальных систем. На самом деле, если экономическая теория рассматривается под этим углом, становится ясно, что есть логические увязки, например, между понятиями «спроса и предложения» в экономике и «производительность и разрешение» в социологии. Единственная разница между экономической теорией и другими типами социологической теории то, что экономика действует в направлении определённого разбора параметров. Поэтому у экономической теории есть та же самая структура политологии или социологии, только аргументы разные.

Для Т. Парсонса и Н. Смелзера любая форма взаимодействия представляет социальную систе-

му, но такая система должна решить 4 проблемы: 1) должна адаптироваться к окружающей среде («адаптация»); 2) должна достичь определённой цели («достижение целей»); 3) должна интегрироваться друг с другом в различные компоненты («интеграция»); 4) должна защитить и стабилизировать их значения путём сохранения структуры («скрытой»). Они определяют экономику так: «Экономика есть подсистема общества, которая выделяется как принципиально ответственная за адаптивные функции общества в целом». Теория социальных систем позволяет Парсонсу и Смелзеру продвигать идею взаимодействия между различными подсистемами. Теория экономики обладает своим набором параметров, которые взаимодействуют друг с другом через входы и выходы. Эти параметры считаются как «обменные границы», которые взаимодействуют с государством, потребителями, поставщиками и конкурентами.

Когда эта теория и её история были представлены к изучению, выяснилось, что она не потеряла своих доминирующих позиций. При изучении системы разных племён (по культуре, традициям и законам) школа в Манчестере получила следующий результат: даже различия в глобальном обществе не нарушили целостность и гармонию нации. То есть мы можем предположить, что структурный функционализм не может быть применим сегодня.

В период глобализации и крайней стадии капитализма процесс трансформации экономической системы создаёт глобальный рынок, имеющий внутри себя множество учреждений и участников, которые следуют разным традициям, законам и культуре. Но даже если китайская экономика настолько отличается от европейской, они могут взаимодействовать и найти точки пересечения, пусть даже на территории Европы различают 27 различных культур и соответствующие им экономические системы. Сегодня, всё более простым становится межстрановое производство. Очевидно, что без значительных усилий итальянский завод может производить макароны в Болгарии с помощью китайских рабочих, а затем продать их в России или США. Анализируя реальность экономической системы, мы видим, что глобализация позволила нам открыть для себя новые потребности, созданные из новых культур, которые, благодаря техническому прогрессу, мы можем с лёгкостью изучать и осваивать. Однако экономический кризис показал, что эта система

нездоровая. Согласно теории структурного функционализма, экономический кризис является следствием неправильного взаимодействия каждой из стран в целом, и всех структур этой культуры. Напрашивается вывод, что структурный функционализм — это вневременная теория.

Имеется в виду, что в период глобализации, капитализма и технического прогресса теряется понятие блага как инструмента удовлетворения наших потребностей. Как говорил Мертон, даже если американская мечта означает экономический успех, мы должны помнить и о законности путей их достижения. Это обратная сторона медали. Вероятнее всего, что итальянские заводы пищевой промышленности следует расположить в другой стране, что повысит производительность вследствие повышения уровня удовлетворённости потребителей. На сегодняшний день ситуация следующая: итальянские заводы продуктов питания территориально расположены с учётом уменьшения затрат на рабочую силу, налоговых выплат, больших свобод в предпринимательской деятельности. Об удовлетворении потребности клиентов, необходимости производства товара на рынке, качественном сырьё речи

не идёт? В удовлетворённости владельцев этих заводов как агентов экономических отношений мы уверены, но об удовлетворении потребности глобального общества мы не можем сказать ничего однозначного. Какова цена удовлетворения нескольких владельцев заводов?

Структурный функционализм остаётся актуальным и по сей день. И не только из-за того, что это обоснованная, проверенная временем теория, но и потому, что эта теория может быть действительно полезна для экономики. Исследование общества в области науки и анализа может позволить изучать экономическую систему, состоящую из рациональных потребителей, но не как идеальную систему (как это делают некоторые теории). Теория структурного функционализма может объяснить и трансформировать реальную иррациональную жизнь человека и переместить его в рациональную систему потребностей. Безусловно, человек не может быть полностью рациональным ни в экономике, ни в любой другой сфере. К счастью, по этой причине люди по-прежнему любят, выходят замуж/женятся и заводят детей.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Теоретические подходы к исследованию институциональной среды / В. И. Бархатов // Современный мир и Россия: особенности социально-экономического развития : монография. — М. : Тамбов : Издат. дом ТГУ им Г. Р. Державина, 2013. — С. 102–119.
2. Плетнёв, Д. А. Операционализация эволюционно-институциональной теории корпорации / Д. А. Плетнёв // Дискуссия. — 2013. — № 1 (31). — С. 71–77.
3. Плетнёв, Д. А. Системно-институциональная теория корпорации: к разработке новой концепции / Д. А. Плетнёв // Экон. наука соврем. России. — 2013. — № 14 (63). — С. 7–18.
4. Wallace, R. A. Contemporary Sociological Theory: Continuing the Classical Tradition / R. A. Wallace, A. Wolf. — 5th Ed. — Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall, 1995.
5. Рэдклифф-Браун, А. Р. Структура и функция в примитивном обществе. Очерки и лекции : пер. с англ. / А. Р. Рэдклифф-Браун. — М. : Вост. лит., 2001.
6. Urry, J. Sociology beyond societies: mobilities for the twenty-first century / J. Urry. — London ; N. Y., 2000.
7. Macionis, J. J. Sociology / J. J. Macionis. 14 ed. — Pearson Education, 2011. — 707 p.
8. Dirks, N. B. Antropologia, il colonialismo / N. B. Dirks. — Milan, 2002.
9. Tumin, M. M. Some principles of stratification: a critical analysis / M. M. Tumin // American Sociological Review. — 1953. — № 18. P. 387–397.
10. Davis, K. Annual Reports Meeting / K. Davis, E. Mur // American Social Reviews. — 1944–1945. — Vol. 10, № 2. P. 242–249.
11. Parsons, T. Values, motives and systems of actions, in Toward a general theory of action / T. Parsons. — 1951.
12. Parsons, T. The social system / T. Parsons. — 1951.
13. Elwell, F. L. Sociocultural Systems: Principles of Structure and Change / F. L. Elwell. — Athabasca University Press, 2013.
14. Parsons T. *Social Systems and The Evolution of Action Theory* / T. Parsons. — N.-Y., Free press Publ., 1975.

15. Bryan, S. T. The social system / S. T. Bryan. – A John Wiley&Sons, Ltd., Publication, 1991.
16. Holton, R.J. Talcott Parsons on economy and society / R.J. Holton, S. T. Bryan. – Routledge&Kegan Paul, 1986.
17. Toscano, M. Introduzione alla sociologia / M. Toscano. Milano : Franco Angeli, 2006.
18. Davis, K. The Myth of Functional Analysis as a Special Method in Sociology and Anthropology / K. Davis // American Sociological Review. – 1959. – № 24(6). – P. 757–772.
19. Чеснокова, В. Толкот Парсонс. Попытка создания общей теории [Электронный ресурс] / В. Чеснокова. – URL: <http://polit.ru/article/2008/12/30/sots/>
20. Swedberg, P. Economia e Società [Электронный ресурс] / P. Swedberg. – URL: http://www.treccani.it/enciclopedia/economia-e-societa_%28Enciclopedia_delle_scienze_sociali%29/
21. Маркс, К. Капитал: критика политической экономии [Электронный ресурс] / К. Маркс. – URL: http://www.vixri.ru/d/Marks%20Karl%20%20_KAPITAL.pdf
22. Маркс, К. Немецкая идеология (1845–1846) [Электронный ресурс] / К. Маркс, Ф. Энгельс. – URL: https://www.marxists.org/russkij/marx/1845/german_ideology/index.htm
23. Мертон, Р.К. Социальная теория и социальная структура / Р.К. Мертон // Социолог.исслед. — 1992. – № 2–4. – С. 118–124.
24. Дюркгейм, Э. О разделении общественного труда [Электронный ресурс] / Э. Дюркгейм. – URL: http://www.ckp.ru/biblio/d/dur_labour.htm
25. Parsons, T. The Structure of Social Action / T. Parsons. – N. Y. ; London, 1937.
26. Comte, A. Cours de philosophie positive [Электронный ресурс] / A. Comte. – URL: http://xn--90ax2c.xn--plai/catalog/000199_000009_004433815/viewer/
27. Spenser, G. The Principles of Sociology [= Принципы социологии. 1874–1896] [Электронный ресурс] / G. Spenser. – URL: http://read.newlibrary.ru/read/spenser_gerbert/principy_sociologii.html.
28. Pareto, V. Trattate di sociologia generale / V. Pareto. – Milano, 1964.

Сведения об авторах

Кампа Антонио — магистрант кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. campa@csu.ru

Хидиятуллина Мадина Набиуллаевна — аспирантка кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. madina@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2015. No. 18 (373). Economy. Issue 51. Pp. 225–233.

OUTLOOK STRUCTURAL FUNCTIONALISM AS A METHODOLOGICAL BASIS ECONOMIC RESEARCH

A. Campa

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. campa@csu.ru

M. N. Khidiyatullina

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. madina@csu.ru

The article analyzes the theory of structural functionalism, it is considered the origin and history are the main representatives of the theory. It raises questions about the relevance of this theory to date and its application in modern research. The purpose of this article is to disclose the essence of the theory of structural functionalism, its usefulness to modern economic structure and for society as a whole. In view of the above, there is a need to explore and discover the theory of Talcott Parsons, as he is one of the most famous representatives of sociologists theoretical structural functionalism. The article also discusses the views of critics of this theory, such as R. K. Merton.

Keywords: *functionalism, structural functionalism, methodology, theory Parsons.*

References

1. Barkhatov V.I. Teoreticheskiye podkhody k issledovaniyu institutsional'noy sredy [Theoretical approaches to the study of the institutional environment]. *Sovremennyy mir i Rossiya: osobennosti sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya* [The modern world and Russia: features of the socio-economic development]. Moscow, Tambov, 2013. Pp. 102–119. (In Russ.).
2. Pletnev D.A. Operatsionalizatsiya evolyutsionno-institutsional'noy teorii korporatsii [Operationalizing evolutionary-institutional theory Corporation]. *Diskussiya* [Discussion], 2013, no. 1 (31), pp. 71–77. (In Russ.).
3. Pletnev D.A. Sistemno-institutsional'naya teoriya korporatsii: k razrabotke novoy kontseptsii [System-institutional theory of the corporation: to develop a new concept]. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii* [Economic science of modern Russia], 2013, no. 14 (63), pp. 7–18. (In Russ.).
4. Wallace R.A., Wolf A. Contemporary Sociological Theory: Continuing the Classical Tradition. 5th Ed. Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, 1995.
5. Redkiff-Braun A.R. *Struktura i funkciya v primitivnom obshchestve* [Structure and function in primitive societies]. Essays and Lectures. Moscow, 2001.
6. Urri Dzh., *Sociology beyond societies: mobilities for the twenty-first century*. London, N.-Y., 2000.
7. Macionis J.J. Sociology. 14 ed. Pearson Education, 2011. 707 p.
8. Dirks N.B. *Antropologiya, Kolonializm* [Antropologia, ilcolonialismo]. Milan, 2002.
9. Tumin M.M. Some principles of stratification: a critical analysis. *American Sociological Review*, 1953, no. 18, pp. 387–97.
10. Davis K., Mur E. Annual Reports Meeting. *American social reviews*, 1944–1945, vol. 10, no. 2, pp. 242–249.
11. Parsons T. *Toward a general theory of action*. 1951.
12. Parsons T. *The social system*. Free Press, 1951.
13. Elwell F.L. *Sociocultural Systems: Principles of Structure and Change*. Athabasca University Press, 2013.
14. Parsons T. *Social Systems and The Evolution of Action Theory*. N.-Y., Free press Publ., 1975.
15. Bryan S.T. The social system / S. T. Bryan. A John Wiley&Sons, Ltd., Publication, 1991.
16. Holton R.J., Bryan S.T. *Talcott Parsons on economy and society*. Routledge&Kegan Paul., 1986.
17. Toskano M. *Introduzione alla sociologia*. Milano, Franco Angeli, 2006. (In Italian).
18. Davis, K. The myth of functionalism analysis as a special method in sociology and anthropology. *American social reviews*, 1959, pp. 757–772.
19. Chesnokova V. *Talcott Parsons. Popytka sozdaniya obshchey teorii* [Talcott Parsons. An attempt to create a general theory]. Available at: <http://polit.ru/article/2008/12/30/sots/> (In Russ.).
20. Swedberg R. *Economia e società*. 1993. Available at: http://www.treccani.it/enciclopedia/economia-e-societa_%28Enciclopedia_delle_sienze_sociali%29. (In Italian).
21. Marks K. *Das Kapital: Kritik der politischen Ökonomie* [Capital: A Critique of Political Economy]. Available at: http://www.vixri.ru/d/Marks%20Karl%20%20_KAPITAL.pdf (In Russ.).
22. Marks K., Engel's F. *Die deutsche Ideologie*. Available at: https://www.marxists.org/russkij/marx/1845/german_ideology/index.htm
23. Merton R.K. *Sotsial'naya teoriya i sotsial'naya struktura* [Social Theory and Social Structure]. Sociological researches], 1992, no. 2–4, pp. 118–124.
24. Djurkgejm, Ye. *O razdelenii obshhestvennogo truda* [The Division of Labour in Society]. Available at: http://www.ckp.ru/biblio/d/dur_labour.htm (In Russ.).
25. Parsons T. *The Structure of Social Action*. N.-Y.; L., 1937.
26. Comte A. *Cours de philosophie positive*. Available at: http://xn--90ax2c.xn--plai/catalog/000199_000009_004433815/viewer/
27. Spenser, G. *The Principles of Sociology*. Available at: http://read.newlibrary.ru/read/spenser_gerbert/principy_sociologii.html
28. Pareto V. *Trattate di sociologigenerale*. Milano, 1964. (In Italian).

РЕЦЕНЗИИ (REVIEWS)

Вестник Челябинского государственного университета.
2015. № 18 (373). Экономика. Вып. 51. С. 234–236.

РЕЦЕНЗИЯ НА МОНОГРАФИЮ М. Б. ЩЕПАКИНА, О. В. БРИЖАК «ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ: СПЕЦИФИКА РОССИИ» (LAP Lambert Academic Publishing, 2014)

В. А. Губин

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет», Краснодар, Россия

Современная экономическая наука всё больше внимания уделяет исследованию корпорации как неотъемлемой компоненты индустриальной системы современного общества и как феномена, объединяющего в себе как потенциал его прогресса, так и непрерывно воспроизводимые противоречия. Это обуславливает значимость представленного в рамках рецензируемой монографии исследования системы внутрикорпоративных отношений, позволяющей глубже понять природу и противоречия корпоративного развития, раскрыть его функционально-структурную специфику и проанализировать институциональную динамику.

Рассматриваемая монография отражает итоги многолетней и кропотливой работы наших коллег над проблемами внутрикорпоративных отношений в современной России. Представленный авторами труд состоит из трёх логически связанных и дополняющих друг друга глав.

В первой главе представлен сравнительный анализ основных концепций корпорации как особой формы организации бизнеса, а также исследована институциональная специфика сложившейся в России системы внутрикорпоративных отношений.

Во второй главе раскрыты акторы внутрикорпоративных отношений в контексте их экономических интересов, исследованы экономические и институциональные основы гармонизации интересов собственников и менеджеров, а также работников и работодателей.

В третьей главе исследована специфика корпоративных отношений в части особенностей их генезиса, причины возникновения и природа инсайдерской корпоративной власти, предложены пути совершенствования институциональной среды и потенциал инновационного и социально-экономического развития российских корпораций.

Формулируя свой подход к исследованию внутрикорпоративных отношений, авторы обоснованно рассматривают корпорацию как целостный экономический субъект, в рамках которого решаются фундаментальные проблемы рыночной экономики, формируется определённая система единства производственных отношений и производительных сил. Подкрепляя этот концептуальный постулат аргументированными соображениями, авторы указывают на важнейшее преимущество корпоративной формы хозяйствования, проявляющей себя в разделении прав и ответственности между различными органами управления, а также в наличии встроенного в неё механизма обеспечения сбалансированности экономических интересов всех участников корпорации. Корпоративная форма позволяет реализовывать потенциал переговорных возможностей по согласованию интересов всех сторон корпоративных отношений. Исследуя данные отношения, авторы аргументированно обосновывают необходимость рассмотрения внутрикорпоративного взаимодействия наряду с традиционными подходами (технологический, воспроизводственный и т. д.) в институционально-правовом и управленческом контексте.

Заслуживает положительной оценки тезис авторов о том, что ключевые проблемы формирования и развития внутрикорпоративных отношений состоят в излишней централизации управления, ущемлении интересов меньшинств и других корпоративных субъектов, что в итоге подменяет корпоративную форму бизнеса такой формой хозяйствования, которая на практике реализует рентоориентированную модель поведения в интересах группы собственников. Подобного рода модель является неотъемлемым атрибутом российской модели капитализма с присущим ей значительным динамизмом непрерывного нерыночного перераспределения собственности.

Представляется достаточно аргументированным содержащийся в монографии вывод о том, что в отечественных корпорациях проблема учёта интересов различных групп акционеров, менеджеров и наёмных исполнителей ещё далека от успешного разрешения. Здесь, как правило, наблюдается полный контроль узкой группой лиц (собственников корпоративного капитала) или альянса совладельцев всех финансовых результатов, имеет место преобладание субъективных мотивов в управлении поведением корпорации, несогласованность и полная отчуждённость интересов лиц, контролирующих капитал, от интересов остальных собственников, менеджеров и работников. Происходит это, как убедительно показывают авторы монографии, на фоне того, что в корпоративную среду в процессе формирования корпоративного сектора российской экономики вовлекаются и другие субъекты, такие как государственные чиновники, финансовые институты, потенциальные инвесторы, информационно-правовая инфраструктура и другие заинтересованные группы. Все они обладают широким спектром базовых интересов, присущих только данной группе и вытекающих из социального статуса её членов.

Авторы справедливо отмечают, что в российской модели корпоративного управления принцип разделения прав собственности и контроля обычно не признаётся и преобладает характерная (в результате совмещения функций владения и управления) «инсайдерская» модель корпоративного контроля, ориентированная на извлечение инсайдерской ренты — доходов, получаемых за счёт контроля над финансовыми потоками предприятий. Часто это идёт в ущерб как целям деятельности корпорации, так и интересам других заинтересованных сторон. Такая структура корпоративной власти в корпорации и сама её природа, проявляющая себя в характере выстраиваемых отношений между многими участниками, и условия её формирования закладывают фундаментальную нестабильность. Высокие заработные платы и различные привилегии в корпорациях способствуют внутренней аппаратной борьбе. Всё это в совокупности приводит к краткосрочной ориентации инсайдеров на высокий результат деятельности и ведёт к неполноценному использованию потенциала инновационного развития.

Подобное положение дел в корпоративном сегменте национальной экономики позволяет авто-

рам сделать вывод о том, что в современных отечественных корпорациях сталкиваются противоречивые подходы к менеджменту. В результате затрудняется реализация таких принципов институционального проектирования корпорации, как этапная и компонентная полнота проекта, дифференциация форм мотивации участников, защита от оппортунистического поведения, соучастие. В связи с этим заслуживает поддержки суждение авторов о том, что теория фирмы и теория корпоративного управления должны представлять собой единое целое, являющееся прочной основой для теоретических исследований и выработки практических рекомендаций по созданию эффективной системы корпоративного управления в России.

Особое место в монографии авторы уделяют исследованию таких деформаций корпоративных отношений, как «заказ» формальных институтов, институциональные ловушки, присвоение формальных институтов, стихийная (спонтанная) приватизация государственной собственности, функционирование государственной собственности в режиме свободного доступа ресурсов, искажение экономической ментальности и псевдорыночный тип поведения, институциональное недоверие, подмена формальных институтов прав собственности неформальными институтами прав.

Несомненный научный интерес представляет предлагаемая авторами систематизация ключевых регрессивных трансформаций, характерных для корпоративного сектора российской экономики, и возможные направления коррекции этих процессов, преодоления деформаций внутрикорпоративных экономических отношений.

В то же время представляется, что монография безусловно выиграла бы, если в рамках указанных направлений более акцентированно были раскрыты сложившиеся в отечественной практике корпоративного управления правила и нормы, касающиеся защиты прав акционеров при существенных корпоративных действиях, принятия взвешенной и реалистичной стратегии развития, контроля показателей её реализации, повышения эффективности работы комитетов совета директоров, создания систем эффективного управления рисками и предотвращения конфликтов интересов, разработки принципов политики вознаграждения высших менеджеров компании, самооценки корпоративного управления.

Но, несмотря на высказанные замечания, в целом рецензируемая работа заслуживает положительной оценки как научный труд, посвящённый актуальной теме и содержащий элементы научной новизны в исследовании проблемы совершенствования современных внутрикорпоративных отношений. Можно согласиться с авторами монографии в том, что положения и выводы, изложенные в ней, затрагивают актуальные проблемы развития корпоративного сектора российской экономики на ближайшую перспективу и обозначают задачи, решение которых нацелено на достижение стратегических ориентиров в обе-

спечении устойчивого роста национальной экономики. Результаты проведённого авторами научного исследования свидетельствуют не только о теоретической, но и практической значимости книги. В этом плане монография будет не только интересна научным работникам, преподавателям, аспирантам и студентам вузов, но и полезна специалистам различных структур власти и управления. Данная книга, на наш взгляд, окажет также несомненную и немалую пользу всем, кто интересуется проблемами развития внутрикорпоративных отношений.

Сведения об авторе

Губин Виктор Анатольевич — доктор экономических наук, профессор кафедры производственного менеджмента и экономики отраслей народного хозяйства Кубанского государственного технологического университета, Краснодар, Россия. d_vag@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2015. No. 18 (373). Economy. Issue 51. Pp. 234–236.

REVIEW OF THE MONOGRAPH «INTRACORPORATE ECONOMIC RELATIONS: SPECIFICS OF RUSSIA» OF M. B. SHCHERAKINA AND O. V. BRIZHAK (LAP Lambert Academic Publishing, 2014)

V. A. Gubin

Kuban state technological university, Krasnodar, Russia. d_vag@mail.ru